



Virksomhedsbeskrivelse af 18. oktober 2018

Seluxit A/S
(Dansk Aktieselskab, CVR-nummer 29388237)

Udbud af mellem 2.340.426 og 2.765.957 styk Aktier
å nom. DKK 0,10 til kurs DKK 9,40 pr. Aktie

Denne Virksomhedsbeskrivelse er udarbejdet i forbindelse med Seluxit A/S' udbud af Nye Aktier og optagelse af Eksisterende Aktier og Nye Aktier til handel på Nasdaq First North Danmark.

Nasdaq First North er en Alternativ Markedsplads, som drives af børserne, der indgår i Nasdaq Koncernen. Selskaber på Nasdaq First North er ikke underlagt de samme regler, som selskaber optaget på det regulerede hovedmarked (Main Market). I stedet er de selskaber underlagt et mindre omfattende regelsæt, der er tilpasset mindre vækstvirksomheder. En investering i et selskab, som handles på Nasdaq First North, kan derfor være mere risikabel end en investering i et selskab optaget på Main Market. Alle selskaber med aktier optaget til handel på Nasdaq First North har en Certified Adviser, som overvåger, at regelsættet efterleves. Det er Nasdaq Copenhagen A/S, der godkender Selskabets ansøgning om Optagelse til handel på Nasdaq First North.

Denne Virksomhedsbeskrivelse er dateret den 18. oktober 2018

Certified Adviser:
Norden CEF ApS

1 Indholdsfortegnelse

1	Indholdsfortegnelse	2
2	Ansvar og erklæringer	5
2.1	Selskabets ansvar	5
2.2	Selskabets erklæring	5
3	Indledning	6
3.1	Kort om Seluxit	6
3.2	Vigtig information om Udbuddet	7
3.3	Kort om Udbuddet	8
3.4	Informationer i Udbuddet	10
3.5	Generelle informationer	11
4	Beskrivelse af Seluxit	12
4.1	CEO og medstifter: Daniel Lux har ordet	12
4.2	IoT: Et marked i rivende udvikling	14
4.3	Beskrivelse af Seluxit	19
4.4	Seluxit IoT	20
4.5	Forretningsmodel	22
4.6	Fremtidsperspektiv: Handel med data	25
4.7	Segmenter	26
4.8	Kunder og projekter	27
4.9	Europæiske og nationale udviklingsprojekter	30
4.10	Konkurrenter	31
4.11	Vækstplan og forventninger til Seluxits primære nøgletal i perioden 2018-2023	33
4.12	Organisation	40
4.13	Direktionen og nøglemedarbejdere	42
4.14	Bestyrelsen	44
4.15	Incitamentsprogrammer	49
5	Finansiell beskrivelse	50
5.1	Generelt	50
5.2	Resultatopgørelse	50
5.3	Balance	52
5.4	Pengestrømsanalyse	54
5.5	Forventninger til fremtiden	55
5.6	Revisor	55
5.7	Revisionspåtegning	56

5.8	Finanskalender	57
5.9	Erklæring om arbejdskapital	57
5.10	Væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling	57
6	Risikofaktorer	58
6.1	Risici forbundet med de markeder, Seluxit opererer på	58
6.2	Risici forbundet med Seluxits virksomhed	60
6.3	Risici forbundet med Seluxits finansielle stilling	65
6.4	Generelle risici forbundet med Udbud og Optagelse til handel	66
7	Juridiske forhold	69
7.1	Navn og hjemsted	69
7.2	Stiftelsesdato og lovvalg	69
7.3	Vedtægtsmæssige formål	69
7.4	Større aktionærer og aktionærsammensætning før og efter Udbuddet	69
7.5	Aflønning af Bestyrelsen	71
7.6	Koncernforhold	71
7.7	Transaktioner med nærtstående	72
7.8	Lock-up periode for eksisterende aktionærer	72
7.9	Størrelse af aktiekapital og opdeling af aktieklasser	73
7.10	Udvikling i aktiekapital siden Selskabets Stiftelse	73
7.11	Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen og udstede aktietegningsretter	73
7.12	Størrelsen af ikke indbetalt kapital.	74
7.13	Væsentlige kontrakter og immaterialrettigheder	74
7.14	Twister	75
8	Udbuddet	76
8.1	Ansvar	76
8.2	Risikofaktorer	76
8.3	Formål med Udbuddet	76
8.4	Tegningsperiode	77
8.5	Tegningskurs	77
8.6	Udbuddets omfang	77
8.7	Antal Aktier inden Udbud	77
8.8	Udbud og Optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark	77
8.9	Vejledende tidsplan for vigtige begivenheder i processen	78
8.10	ISIN-koder	78
8.11	Registreringsdag og fortegningsret	78
8.12	Typen af de udbudte værdipapirer	78

8.13	Aktiernes pålydende værdi og antal.....	79
8.14	Omkostninger og provenu i forbindelse med Udbuddet.....	79
8.15	Aktiernes rettigheder	79
8.16	Indskrænkninger i aktiernes omsættelighed	79
8.17	Kursen på de Udbudte Aktier	79
8.18	Valuta.....	80
8.19	Ret til udbytte.....	80
8.20	Udbyttepolitik.....	80
8.21	Skat.....	81
8.22	Bindende Forhåndstegning.....	82
8.23	Markedet, hvor Aktierne kan omsættes.....	82
8.24	Betaling og frist for udlevering af Aktierne.....	83
8.25	Afgivelse af tegningsordrer.....	83
8.26	Fordelingsplan og reduktion.....	84
8.27	Fysiske og juridiske personers interesse i udstedelsen/tilbuddet	85
8.28	Tilbagekaldelse	85
8.29	Lovvalg	86
8.30	Market Maker	86
8.31	Aktører i forbindelse med Udbuddet	87
9	Appendiks	88
9.1	Tegningsblanket	88
9.2	Definitioner og ordliste.....	90
9.3	Seluxits vedtægter.....	95
9.4	Selskabets reviderede regnskab for regnskabsåret 2017/18	102
9.5	Figuroversigt.....	103

2 Ansvar og erklæringer

2.1 Selskabets ansvar

Seluxit A/S er ansvarlig for denne Virksomhedsbeskrivelse i henhold til dansk ret.

2.2 Selskabets erklæring

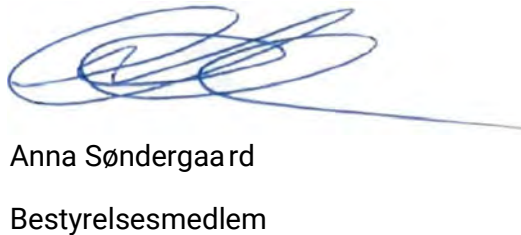
Vi erklærer hermed som ansvarlige for Virksomhedsbeskrivelsen, at oplysningerne indeholdt heri er rigtige, og at Virksomhedsbeskrivelsen efter vores overbevisning indeholder de oplysninger, der anses for fornødne for, at investorerne kan danne sig et velbegrunderet skøn over Selskabets aktiver og passiver, finansielle stilling, resultater og fremtidsudsigter samt over de rettigheder, der er knyttet til de værdipapirer, der udbydes til offentligheden, samt at al relevant information fra bestyrelsesmødereferater, revisionsprotokol og andre interne dokumenter er inkluderet i Virksomhedsbeskrivelsen.

Aalborg, den 18. oktober 2018.

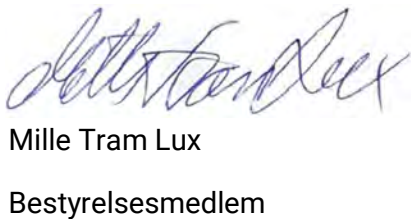
Bestyrelsen



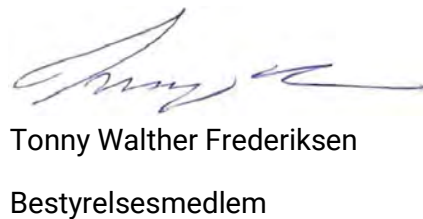
Morten Lund
Bestyrelsesformand



Anna Søndergaard
Bestyrelsesmedlem



Mille Tram Lux
Bestyrelsesmedlem

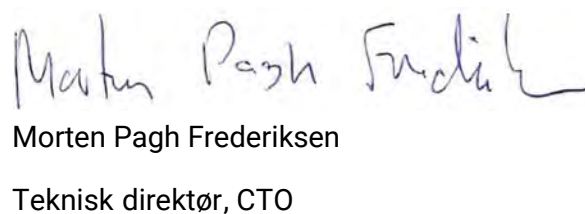


Tonny Walther Frederiksen
Bestyrelsesmedlem

Direktion



Daniel Lux
Administrerende direktør, CEO



Morten Pagh Frederiksen
Teknisk direktør, CTO

3 Indledning

Denne Virksomhedsbeskrivelse ("Virksomhedsbeskrivelsen") er udarbejdet af Seluxit A/S ("Seluxit" eller "Selskabet") i forbindelse med et offentligt udbud ("Udbuddet") af mellem 2.340.426 ("Minimumsudbuddet") og 2.765.957 ("Maksimumsudbuddet") styk Nye Aktier ("Udbudte Aktier" eller "Nye Aktier") á nominelt DKK 0,10 til en fast udbudskurs på DKK 9,40 pr. Aktie á DKK 0,10 og optagelse af de Eksisterende Aktier samt de Nye Aktier til handel på Nasdaq First North Denmark.

Baseret på udbudskursen udgør markedsværdien af Selskabet inden Udbuddet DKK 64 mio. Efter gennemførelsen af Udbuddet vil markedsværdien opgjort på grundlag af Udbudskursen udgøre DKK 86 mio. ved tegning af Nye Aktier svarende til Minimumsudbuddet, mens markedsværdien opgjort på grundlag af Udbudskursen ved Maksimumsudbuddet vil udgøre DKK 90 mio.

3.1 Kort om Seluxit

Seluxit har, siden etableringen for 12 år siden, udviklet banebrydende IoT løsninger (IoT er en forkortelse for Internet of Things, som er et netværk af fysiske enheder, der er forbundet via internettet, og som muliggør udveksling af data til tracking, overvågning mm.) til blandt andet Tysklands næststørste elselskab samt internationale koncerner hjemmehørende i Sverige, Tyskland og England. Seluxits kunder befinder sig i al væsentlighed i Europa med Tyskland som det hidtil dominerende marked. Produkterne, som Seluxits kunder sælger med IoT integration, er på markedet i de fleste lande i Europa. Seluxit er en veldrevet virksomhed, der gennem organisk vækst har genereret overskud hvert år siden stiftelsen i 2006.

Segmenter

Seluxits virksomhed er baseret på tre forretningssegmenter; Smart Meter, Smart Home og Smart Machine (se afsnit 4.7). Selskabet bistår virksomheder i deres strategiske IoT projekter. Flere af Seluxits nuværende kunder er kendte internationale koncerner med omsætning på over EUR 1 milliard hver.

Teknologi

Selskabet har i de senere år fokuseret på at videreudvikle IoT - platformen, som nu er i sin 4. generation og bruges af eksisterende kunder som en service (Platform as a Service, PAAS). Da samtlige kunder kører på en fælles IoT - platform udviklet af Seluxit, giver det reducerede driftsomkostninger og kunderne en tryghed for, at IoT – platformen bliver overvåget, vedligeholdt og videreudviklet. Seluxits forretningsmodel er at tilbyde nøglefærdige (Turn Key) IoT løsninger for dermed at gøre en digitalisering gennem IoT lettere tilgængelig for kunderne.

Vækst

Siden 2006 har Seluxit sat en ære i at udvikle forretningen lønsomt, samtidig med at ledetråden har været at reinvestere i teknologisk førerskab. Strategien for næste fase er at bygge videre på Seluxits teknologiske position og at intensivere salgsarbejdet målrettet på de områder, hvor Seluxit ser de mest oplagte vækstmuligheder, nemlig indenfor Smart Meter, Smart Home og Smart Machine. Geografisk vil Seluxit ud over Europa også fokusere på Sydøstasien. Baggrunden for dette udvidede geografiske markedsfokus er, at Seluxit allerede har kunder i området, og at Seluxit har fået henvendelser fra potentielle nye kunder indenfor Selskabets tre segmenter.

Anvendelse af provenu

Der er blandt virksomheder globalt en stigende efterspørgsel efter større IoT løsninger¹. Målrettet ekspansion i den takt, markedet nu åbner mulighed for, kræver yderligere kapital. Provenuet fra Udbuddet skal anvendes til, at Seluxit kan fortsætte sin produktudvikling samt øge og professionalisere sine salgsaktiviteter, og derved forfølge sin mission om at vokse og fortsat være en central global spiller indenfor IoT løsninger til "B2B markedet".

3.2 Vigtig information om Udbuddet

Der henvises til afsnit 6 "Risikofaktorer" for en gennemgang af risici forbundet med Selskabet og investering i Selskabets aktier.

Virksomhedsbeskrivelsen indeholder udtalelser, kundeudsagn, estimer og forventninger til fremtidige forhold samt den fremtidige udvikling af Selskabet. Sådanne udtalelser, kundeudsagn, estimer og forventninger til fremtidige forhold omfatter kendte risici og usikkerheder og er baseret på en række forudsætninger, som kan vise sig ikke at holde, eller som kan ændre sig. Selskabets faktiske fremtidige udvikling, resultater mv. kan således afvige væsentligt fra de forventninger og estimer mv., som er indeholdt i Virksomhedsbeskrivelsen.

Virksomhedsbeskrivelsen er ikke et tilbud, anbefaling eller en opfordring fra Selskabet eller Norden CEF ApS ("Certified Adviser") til køb eller tegning af Aktier i Selskabet. Potentielle investorer i Selskabet må selv vurdere, om oplysningerne i Virksomhedsbeskrivelsen er relevante, og en eventuel tegning skal baseres på de undersøgelser, som vedkommende selv finder nødvendige.

Udlevering af Virksomhedsbeskrivelsen og Udbuddet af de Nye Aktier kan være begrænset ved lov i visse lande. Personer, der kommer i besiddelse af denne Virksomhedsbeskrivelse, opfordres af Selskabet og Selskabets Certified Adviser til selv at indhente oplysninger om og iagttage sådanne eventuelle begrænsninger. Investorer bør undersøge den lovgivning, herunder skattemæssige konsekvenser, som vil være relevant for den pågældende forud for

¹ <https://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2017/12/10/2017-roundup-of-internet-of-things-forecasts/#168d077f1480>

en erhvervelse af aktier. Udbuddet er ikke blevet og vil ikke blive registreret i henhold til U.S Securities Act og udbydes og sælges udelukkende udenfor USA i henhold til Regulation S.

Der er ikke givet nogen personer bemyndigelse til at udlevere eller afgive oplysninger om Selskabet udover, hvad der fremgår af Virksomhedsbeskrivelsen. Udlevering eller afgivelse af sådanne oplysninger kan i givet fald ikke betragtes som autoriserede eller godkendt af Selskabet eller af Selskabets Certified Adviser.

De i Virksomhedsbeskrivelsen anførte oplysninger er korrekte pr. dato for offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen.

Såfremt Selskabet bliver bekendt med forhold, der nødvendiggør korrektion af Virksomhedsbeskrivelsens indhold, eller hvis Selskabet bliver bekendt med nye væsentlige forhold, som udgør intern viden efter MAR, vil disse blive offentliggjort ved en selskabsmeddelelse via Nasdaq First North Denmark og til markedet i henhold til gældende regler.

Hvis Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og afsnit 4.1 i Nasdaq First North Nordics Rulebook, vil Selskabet give mulighed for, at investorer, der inden offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen har indleveret tegningsordrer, kan trække deres tegningsordrer tilbage senest to handelsdage efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen. Tegningsordrer der ikke trækkes tilbage inden for den anførte frist forbliver gyldige og bindende for investorerne. Investorernes tilbagetrækningsadgang samt proceduren og fristen herfor vil fremgå af selskabsmeddelelsen.

Potentielle investorer, selskaber og rådgivere skal være opmærksomme på, at investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget til handel på Nasdaq First North Denmark, kan være mere risikobetonede end investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget på regulerede markeder, idet selskaberne på Nasdaq First North Denmark sædvanligvis er mindre, er på et tidligere udviklingsstadium og dermed er mere følsomme overfor ydre og indre påvirkninger. Normalt er likviditeten, og dermed omsætteligheden i aktier, der er optaget til handel på Nasdaq First North Denmark mere begrænset end tilfældet er for selskaber, hvis aktier er optaget til handel på regulerede markedspladser.

3.3 Kort om Udbuddet

Salget af de Udbudte Aktier vil give Seluxit et bruttoprovenu på mindst DKK 22 mio. og maksimalt DKK 26 mio. Det nøjagtige antal af Udbudte Aktier vil blive fastsat af Selskabet sammen med Certified Adviser på grundlag af en bookbuilding proces.

Hvis bookbuilding processen resulterer i, at der ikke tegnes mindst 2.340.426 styk Nye Aktier (svarende til et bruttoprovenu på DKK 22 mio.), eller hvis der inden offentliggørelsen af meddelelsen om Udbuddets forløb indtræffer væsentlige negative begivenheder, der efter Bestyrelsens vurdering vil gøre det utilrådeligt at gennemføre Udbuddet, vil Udbuddet ikke blive gennemført.

Selskabet har én aktieklasse. Ved offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen udgør Selskabets aktiekapital nominelt DKK 680.500 fordelt på 6.805.000 styk Aktier à DKK 0,10, der alle er fuldt indbetalt (de "Eksisterende Aktier"). De Nye Aktier får samme rettigheder som Selskabets Eksisterende Aktier. Udbuddet foretages som en fastkursemission. Udbudskursen ("Udbudskursen"), som de Nye Aktier vil blive solgt til, er fastsat til DKK 9,40 pr. Ny Aktie.

Afgivelse af tegningsordrer

De Nye Aktier kan tegnes ved afgivelse af en elektronisk tegningsordre via investorens eget kontoførende pengeinstitut eller ved indlevering af vedlagte tegningsblanket (se afsnit 9.1) til investorens eget kontoførende pengeinstitut.

Der skal minimum tegnes 400 styk Aktier svarende til DKK 3.760 pr. tegningsordre.

De Nye Aktier er sammen med de Eksisterende Aktier søgt optaget til handel på Nasdaq First North Denmark under forudsætning af, at Udbuddet gennemføres, og at Nasdaq First North Denmarks krav til aktionærspredning og Free Float efter gennemførelsen af Udbuddet er opfyldt. Nasdaq First North Denmark drives i regi af Nasdaq Copenhagen.

Udbudsperioden ("Udbudsperioden") løber fra og med mandag den 22. oktober 2018 kl. 00.01 til og med fredag den 2. november 2018 kl. 23.59. Udbudsperioden kan ikke lukkes før tid.

Udbuddet er ikke garanteret, men i alt 28 tilsagnsgivere har umiddelbart forud for offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen afgivet bindende forhåndstilsagn om i forbindelse med Udbuddet at tegne i alt 510.944 styk Nye Aktier, svarende til et samlet tegningsbeløb på DKK 4.802.873,60. Af disse har Selskabets Ledelse og ansatte afgivet bindende forhåndstilsagn om tegning af 117.858 styk Nye Aktier, svarende til et samlet tegningsbeløb på DKK 1.107.865,20. Disse investorer vil få fuld tildeling i forbindelse med allokeringen af de Nye Aktier ved gennemførelsen af Udbuddet.

Resultatet af Udbuddet og nærmere oplysninger om allokeringen af de Nye Aktier ved gennemførelse af Udbuddet forventes at blive offentliggjort den 5. november 2018 kl. 14.00 via en meddelelse til markedet. Alle investorer modtager via deres kontoførende institut en opgørelse over det antal Nye Aktier, der er blevet tildelt investoren og tegningsbeløbet knyttet dertil, medmindre andet aftales mellem investoren og investors kontoførende institut. Afvikling og registrering af de Nye Aktier på investors konto i VP Securities forventes at ske mod kontant betaling tre handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort i form af elektronisk levering af Nye Aktier i en midlertidig ISIN DK0061076056 til investors konto i VP Securities mod kontant betaling i danske kroner. Nye Aktier udstedt i den midlertidige ISIN kode registreres i VP Securities alene til brug for tegning og er ikke søgt optaget til handel. Enhver handel med de Nye Aktier i den midlertidige ISIN kode sker for investors egen regning og risiko.

Første dag for handel med Aktierne i den permanente ISIN DK0061076130 forventes at blive den 9. november 2018 kl. 9.00.

Norden CEF fungerer som Certified Adviser, og Arbejdernes Landsbank fungerer som afviklingsagent. Arbejdernes Landsbank er hyret til at være Market Maker af Aktierne efter endt udbud og Optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark.

Udbuddet – oversigt over væsentlige datoer:

Beskrivelse	Dato	Klokken
Udbudsperioden begynder	22. oktober 2018	00:01
Udbudsperioden slutter	2. november 2018	23:59
Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet	5. november 2018	14:00
Afviklingsdagen; gennemførelse af Udbuddet, inklusive afregning af de Udbudte Aktier (midlertidig ISIN)	8. november 2018	-
Registrering i Erhvervsstyrelsen af aktiekapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier, der udstedes af Selskabet	8. november 2018	-
Sammenlægning af den midlertidige ISIN og den permanente ISIN	8. november 2018	
Første handelsdag for Aktierne (i den permanente ISIN)	9. november 2018	09:00

3.4 Informationer i Udbuddet

Virksomhedsbeskrivelsen indeholder historiske markedsdata og brancheforventninger, herunder oplysninger vedrørende størrelsen af visse af de markeder, som Seluxit opererer på. Disse oplysninger er baseret på en række offentlige kilder, herunder flere rapporter udgivet af Statista, ekspertudsagn og selskabers hjemmesider samt øvrige offentligt tilgængelige oplysninger. Oplysningerne er endvidere i visse tilfælde baseret på Selskabets konkrete viden om eller vurdering af de for Selskabets ydelser relevante markeder. Seluxit anser kilderne for at være pålidelige, men brancheforventninger, markedsanalyser, Statista rapporter, oplysninger fra selskabers hjemmesider og offentligt tilgængeligt materiale er ikke blevet uafhængigt efterprøvet af Seluxit. Seluxit har via sit samarbejde med sine tyske kunder opnået viden om det tyske marked. Men der kan ikke gives sikkerhed for, at denne viden og disse erfaringer giver et fuldstændigt korrekt billede af markedssituationen. Brancheforventninger er i deres natur behæftet med betydelig usikkerhed og er i sig selv følsomme overfor en række eksterne faktorer, såsom den generelle økonomiske udvikling samt nationale og geopolitiske forhold og tendenser.

Der kan endvidere ikke gives sikkerhed for, at nogle af de refererede eller udtrykte forventninger vil blive opfyldt. Det er derfor en risiko for, at den faktiske udvikling i Seluxits aktiviteter vil afvige fra den forventede udvikling, der er angivet i Virksomhedsbeskrivelsen. Selskabet påtager sig ingen forpligtelser til at opdatere sådanne oplysninger. På tilsvarende vis er markedsstatistikker forbundet med en indbygget usikkerhed og afspejler ikke nødvendigvis de faktiske markedsforhold. Sådanne statistikker er baseret på markedsundersøgelser, der igen er baseret på stikprøver og subjektive vurderinger. Seluxit bekræfter, at de oplysninger fra tredjemand, der er medtaget i Virksomhedsbeskrivelsen, er

gengivet korrekt, og at der efter Selskabets overbevisning ud fra de oplysninger, der er offentliggjort af tredjemand, ikke er udeladt fakta, som kan medføre, at de gengivne oplysninger er unøjagtige eller vildledende.

Enhver henvisning til eller erklæring om Selskabets konkurrencemæssige position er baseret på Selskabets egen vurdering og viden om det marked, som Selskabet opererer på. Selvom sådanne henvisninger og erklæringer er givet efter Selskabets bedste overbevisning, kan der ikke gives nogen sikkerhed for, at de oplysninger, som Selskabets vurderinger baserer sig på, er fuldstændige og korrekte, hvilket kan få betydning for validiteten af sådanne oplysninger om Selskabets konkurrencemæssige stilling.

Alle oplysninger i Virksomhedsbeskrivelsen, som optræder uden kildeangivelse, stammer fra Seluxit.

3.5 Generelle informationer

Virksomhedsbeskrivelsen er den 18. oktober 2018 offentliggjort på Nasdaq First North Denmarks hjemmeside (<http://www.nasdaqomxnordic.com/nyheder/selskabsmeddelelser>) og på Seluxits hjemmeside www.seluxit.com/investors, efter at Selskabet har modtaget Nasdaq First North Denmarks betingede godkendelse af optagelsen af Selskabets aktier til handel. Da Udbuddet ikke er over EUR 8.0 mio., og da Nasdaq First North Denmark ikke har status af et reguleret marked, er der ikke krav om udarbejdelse af et prospekt og derfor heller ikke krav om godkendelse af Virksomhedsbeskrivelsen fra Finanstilsynet.

Udbuddet og denne Virksomhedsbeskrivelse er underlagt dansk ret. Eventuelle tvister vedrørende Udbuddet eller denne Virksomhedsbeskrivelse skal afgøres ved de danske domstole.

Virksomhedsbeskrivelsen er udarbejdet i henhold til de gældende regler og krav, der fremgår af Nasdaq First North Nordics Rulebook af 3. januar 2018, samt de bestemmelser i lov om kapitalmarkeder, der gælder for udbud af omsættelige værdipapirer til offentligheden med en markedsværdi på under EUR 8 mio. og optagelse af disse til handel på et ikke-reguleret marked.

Selskabets Certified adviser er Norden CEF ApS, Kongevejen 365, DK 2840 Holte, Danmark. Telefon 29 20 26 11

4 Beskrivelse af Seluxit

4.1 CEO og medstifter: Daniel Lux har ordet

Visionen

Siden vores etablering i 2006 har vi haft en drøm om det intelligente hus, som automatisk sparer energi og gør livet lettere for beboerne. Allerede tidligt blev det tydeligt for os, at der var behov for en løsning, hvor alle enheder er integrerede, let kan samarbejde, og træffe intelligente valg. Det gælder intelligente køleskabe, lys, robotplæneklippere, elmålere og andre produkter, der kan gøre forbrugernes hverdag lettere, ved at produkterne bliver digitaliseret med IoT teknologi.

IoT verdenen åbner for et væld af muligheder, men mange virksomheder har stadig svært ved at gribe disse muligheder, selv om mange erkender, at det er vejen frem for deres virksomhed. Det er disse virksomheder, som Seluxit kan hjælpe.

Værdi for kunden

Seluxit hjælper i dag vore kunder med at digitalisere deres produkter og services, og derved skabe nye forretningsmuligheder i forhold til *deres* kunder. Seluxits IoT løsning giver kunderne nye muligheder for, udover at sælge deres fysiske produkt, også at tilbyde en ydelse der er baseret på tids- og forbrugsbrugsmønstret af produktet. IoT løsningen kan således give Seluxits kunder ny viden om deres produkter og brugsmønstre og et bedre udgangspunkt for strategisk produkt- og serviceudvikling.

En sund forretning

Gennem mange års erfaring og gennem succesfulde projekter har Seluxit været med til at udvikle løsninger, der bringer vore kunders IoT vision og strategiplaner fra ide til virkelighed og leverer værdiskabende løsninger og produkter til deres kunder. Seluxit løser hele opgaven: Fra idé, den rette tekniske specifikation, valg af protokol, udvikling, til industrialisering og drift m.v. Netop denne kompetence er central for, at projekter implementeres "on time", "in quality" og "on budget".

Seluxit leverer løsninger, indenfor Smart Home, Smart Meter og Smart Machine, til store kunder med typisk over EUR 1 milliard i omsætning. Vi har opbygget en driftssikker standardløsning, der opfylder krav fra mange typer af forskellige enheder - vel at mærke på en måde, der lever op til de højeste sikkerhedskrav i Europa. Vores løsning er skalerbar og langtidsholdbar. Det danner baggrund for langvarige aftaler med vores kunder.

Siden vores etablering i 2006 har vi sat en ære i at levere overskud hvert år, samtidig med at ledetråden har været kontinuerligt at reinvestere i teknologisk førerskab.

Stigende efterspørgsel på IoT

Vi oplever i dag en markant stigende efterspørgsel internationalt i netop de segmenter, vi er særligt stærke i. Hele IoT markedet udvikler sig voldsomt, fordi aktørerne har fået øjnene op

for de nye muligheder. Dermed er også behovet for styring – at skabe synergi og sammenhæng mellem de Enheder vi kobler på internettet, større end nogensinde. Kombinationen af driftssikre løsninger, teknologisk førerskab, en konkurrencedygtig prismodel og en erfaren organisation, vil gøre Seluxit til en attraktiv leverandør for en lang række nye virksomheder de kommende år.

Børsprovenu skal understøtte vækstplanen

Bruttoprovenuet fra Udbuddet skal således anvendes til en fortsat udvikling af den teknologiske IoT -platform, til fokuseret markedsføring, etablering af salgsorganisation og udrulning af salget af vores løsninger på nye geografiske markeder og til en bredere kundegruppe. Væksten skal ske målrettet indenfor de tre primære segmenter, Smart Meter, Smart Home og Smart Machine, hvor vi i dag har særlig ekspertise. Det geografiske område er som udgangspunkt i Europa og Sydøstasien. Vi oplever i dag interesse for og efterspørgsel efter vores IoT løsning fra potentielle nye kunder i de valgte geografiske områder, og det giver meget mening at fokusere på de mange relevante virksomheder, der findes her. Vi vil nu gøre Seluxits organisation større og mere professionel for at kunne opsoge og tage godt imod nye kunder.

Nasdaq First North Denmark.

Optagelsen til handel på Nasdaq First North Denmark vil gøre Seluxit mere kendt, og flere af vores kunder har været meget positive overfor vores indledende tanker om Optagelsen til handel på Nasdaq First North Denmark. Det vil i fremtiden være nemmere for vores salgsorganisation at hente nye kunder ind, når Selskabet er Optaget til handel på Nasdaq First North Denmark.

Vi forventer tillige, at Optagelsen til handel vil give potentielle nye medarbejdere ekstra incitament for at komme med på Seluxits rejse mod at blive en af de førende globale spillere indenfor IoT løsninger.

Jeg er personligt og sammen med mine partnere og medarbejdere meget beæret over og glad for den opbakning, som er givet ved bindende forhåndstilsagn fra investorer på DKK 4,8 mio. under Udbuddet og derved at bakke op om Seluxit (se afsnit 8.22).

Derfor finder vi, at tiden nu er inde til at tage et stort og vigtigt nyt næste skridt i Seluxits historie og med en Optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark at sætte fokus på en stor og målrettet vækst på de områder, hvor vi er stærkest positioneret.

Det håber vi, du har lyst til at høre mere om. På www.seluxit.com/investors kan du finde yderligere information om Seluxit og se, hvor du kan tegne aktier eller tilmelde dig til et af vores investormøder.

4.2 IoT: Et marked i rivende udvikling

IoT: kort fortalt

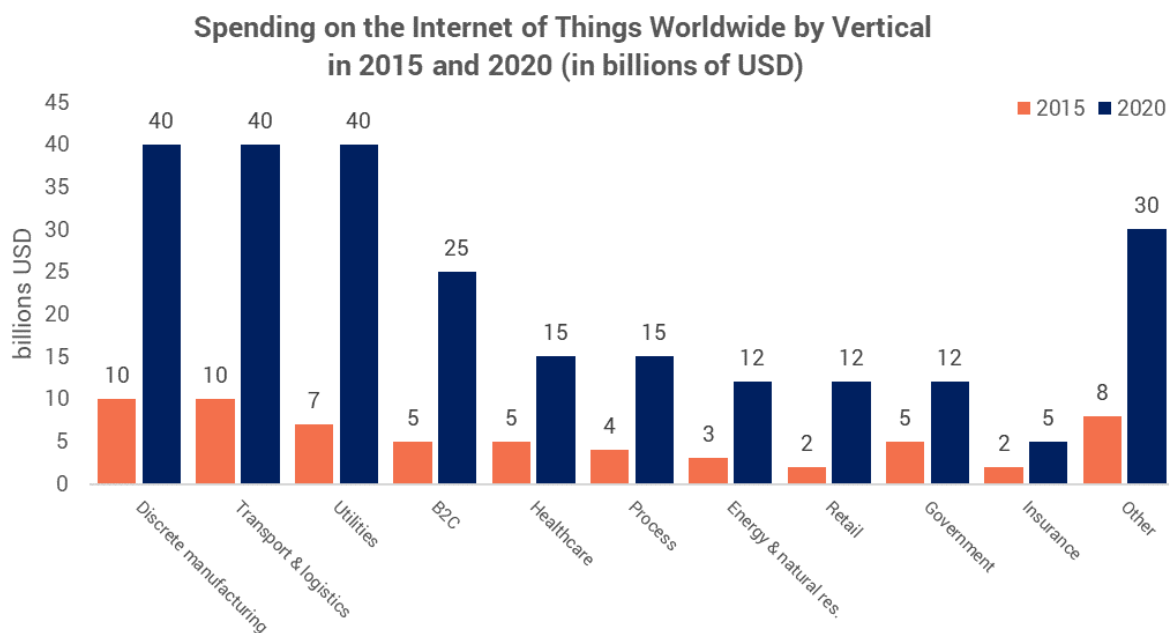
Internet of Things (IoT) er et netværk af fysiske Enheder, der er koblet op på internettet, så det er muligt at forbinde og udveksle data og skabe muligheder for mere direkte integration mellem Enheder i den fysiske verden og digitale systemer. Helt enkelt kan man sige, at med "Internet of Things", eller blot IoT, går fra, at internettet er noget, vi mennesker bruger, til noget vores elektronik også bruger. Kender man Teslas biler, har set Facebook-opdateringer fra vennernes løbeture eller har en printer på sit netværk, kender man allerede Internet of Things. Men det er ikke alene computere og smartphones, der kan kobles på internettet. Nu om dage kan stort set alle Enheder med elektronik kobles på og "tale sammen", og det åbner for mange muligheder for at optimere den enkeltes dagligdag.

Ved at overvåge og styre IoT Enhederne kan virksomhederne opnå øget effektivitet, minimering af spild, økonomiske fordele og tilbyde markant bedre brugeroplevelser.

IoT: Et vækstmarked

Forbes forudsiger en stærk vækst indenfor IoT Investeringer i 2018, og at energisektoren vil indtage førerpladsen målt på investeringer i IoT i perioden 2018-2020.²

I nedenstående illustration (Figur 1) ses den forventede vækst fra 2015 til 2020, opgjort af konsulenthuset Boston Consulting Group (BCG) fordelt på forskellige sektorer. Det ses tydeligt, at alle sektorer forventes at investere betydelige beløb indenfor IoT "Utilities", som indeholder forsyningsvirksomheder, forventes at næsten 6 doble sektorens investeringer i IoT.



Figur 1: Investering i IoT 2015-2020, Kilde: BCG Internet of Things buyer survey; IDC: expert interviews; BCG analysis

²<https://www.plantservices.com/industrynews/2017/forbes-releases-iot-forecasts-for-2018-notes-84-growth-of-network-connections-in-manufacturing/>

4.2.1 Trends som påvirker udviklingen af markedet for IoT

IoT markedet er et nyt vækstmarked, og derfor er der ikke en række fasttømrede nøgleparametre tilgængelige for den fremtidige udvikling. Der er mange institutter og virksomheder, som forsøger at identificere hvilke trends, der fremadrettet vil have indflydelse på IoT markedet. En branchekender er Daniel Newman, der er grundlægger og partner i Futurum Research og CEO of Broadsuite Media Group. Han arbejder med digitalisering og er bestseller forfatter af 5 bøger³. Daniel Newman⁴ har i en artikel i Forbes, givet sit bud på de otte trends, som har haft og i fremtiden vil få indflydelse på markedet for IoT:

1. IoT vil vokse
2. IoT markedet vil blive mere fragmenteret
3. Der vil være brug for øget sikkerhed
4. Mobile platforme giver mening
5. IoT kan anvendes til marketing
6. Virksomheder vil blive udfordret i forhold til behandling af data
7. Der er behov for avancerede analyseværktøjer til at håndtere data
8. Der investeres mange penge i IoT

1. IoT vil vokse

IoT markedet forventes at fortsætte med at ekspandere de kommende år med flere og flere Enheder, der kommer online på internettet. Denne vækst vil bl.a. være drevet af energi- og forsyningsselskaber ved blandt andet Smart Meter, diverse produkter indenfor Smart Home og automatiseringer med Smart Machine. Det sker for at udvide relationen til den enkelte kunde, således at leverandørerne får mulighed for at sælge garanti- og vedligeholdelsestjenester, indsamle data til statistiske formål samt give kunderne mulighed for energibesparelser.

Ifølge statistikportalen Statista⁵ forventes verdensmarkedet for IoT Enheder at vokse fra 15,41 mia. styk i 2015 til 75,44 mia. styk i 2025, hvilket fremgår af Figur 2. Dette svarer til en gennemsnitlig årlig vækst på 17,21 %. Seluxit ser samme tendens, og mærker det f.eks. på et øget antal henvendelser fra nye potentielle kunder. I medierne har man i mange år talt om IoT og vækst. Seluxit tror på, at markedet nu står ved en milepæl, hvor væksten rigtig tager fart.

³ CEO i Broadsuite Media Group, hovedanalytiker hos Futurum og forfatter hos Futureproof

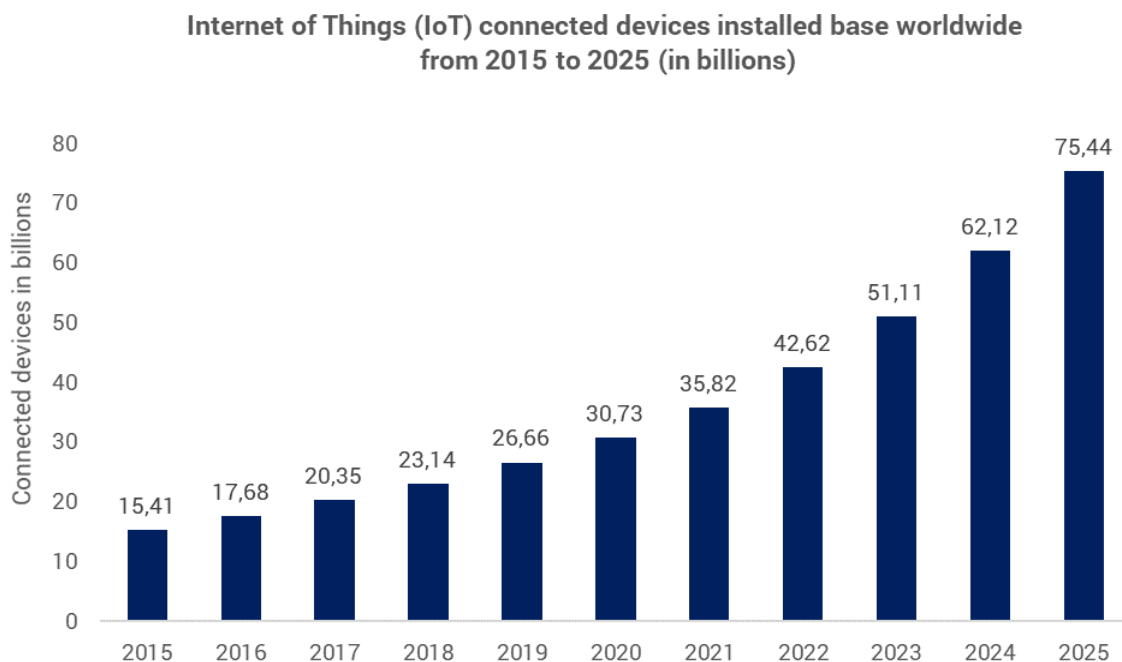
⁴ <https://www.forbes.com/sites/danielnewman/2017/12/19/the-top-8-iot-trends-for-2018/#48c4629367f7>

⁵ <https://www.statista.com/statistics/471264/iot-number-of-connected-devices-worldwide/>

2. IoT markedet vil blive mere fragmenteret

I takt med at IoT markedet fortsætter med at vokse, forventes det, at markedet samtidig bliver mere fragmenteret. Denne fragmentering forudses at skabe adgangsbarrierer for mange virksomheder, da det vil betyde kompatibilitetsproblemer i forhold til eksisterende og ny teknologi. Derfor er forventningen, at der på et tidspunkt vil opstå behov for at skabe enighed blandt leverandørerne om fælles IoT enhedsstandarder og certificeringer. Det handler derfor for IoT udbydere om at sikre, at deres løsninger er fremtidssikrede.

Seluxit anerkender denne problematik og har valgt at basere sin løsning på, at den skal være samlende og kompatibel med mange forskellige systemer. Det sker ved at binde forskellige produkter og løsninger sammen gennem en samlet IoT - platform, der "taler mange forskellige sprog". Derfor er Seluxits løsninger også kompatible med forskellige protokoller som Bluetooth, Wi-Fi, ZigBee, etc. men også med forskellige platforme som Apple iOS, Google Android, Amazon Alexa, Apple HomeKit, etc.



Figur 2: Antal forventede mia. IoT tilslutninger 2015-2025. Kilde Statista

3. Der vil være brug for øget sikkerhed

I takt med at flere virksomheder øger brugen af IoT data og flere netværk forbindes, forventes efterspørgslen efter sikre forbindelser at stige markant. Med ikrafttrædelsen af EU's Databeskyttelsesforordning (GDPR) den 25. maj 2018 risikerer virksomheder store bødeforlæg, hvis deres håndtering af persondata ikke lever op til regelsættet. Disse forhold skærper kravene til IoT udbydere i forhold til at kunne tilbyde kunderne sikker transmission og lagring af store datamængder. IoT udbydere er derfor tvunget til at tænke sikkerhed ind i deres løsninger.

Seluxit har tidligt forholdt sig til denne problematik og har derfor i mange år haft stor fokus på sikkerhed og korrekt behandling af data ved anvendelsen af Seluxits løsninger. Dette er bl.a. medvirkende til, at store internationale koncerner har valgt Seluxit som samarbejdspartner på IoT området.

4. Mobile platforme giver mening

Det forventes, at den fremtidige udvikling vil føre til, at mobile platforme højst sandsynligt bliver systemerne, man styrer IoT Enheder fra. Det vil derfor være en forudsætning for fremtidig succes, at en virksomheds IoT løsning er tilgængelig på mobile platforme.

Som beskrevet under dette afsnits punkt 2 binder Seluxit forskellige produkter og løsninger sammen gennem en samlet IoT - platform, der "taler mange forskellige sprog". Seluxits IoT løsninger er derfor også compatible med Apple iOS, Google Android, Amazon Alexa, Apple Homekit med flere. Seluxit følger strategien "Mobile first", hvor brugergrænseflader først bliver udviklet til mobile platforme for derefter at blive tilpasset til stationære Enheder som PC'er og andre styreenheder med større skærme.

5. IoT kan anvendes til marketing

Indenfor de kommende år forventes det, at kunderne ved hjælp af IoT teknologier vil kunne blive orienteret automatisk om tilbud, fordelsprogrammer og nyheder vedrørende deres hjem og arbejdspladser på en måde, der afspejler deres personlige interesser og adfærdsmønstre. Det forventes at ville skabe en ny stor efterspørgsel på IoT løsninger fra virksomheder, der strategisk ønsker at bruge IoT til mere målrettede personlige markedsføringsaktiviteter. Den samme teknologi vil gøre det muligt for virksomhederne at monitorere markedsføringsomfanget og -frekvensen for dermed at kunne tilpasse den målrettede direkte personlige markedsføring, så virksomhedens kunder ikke overeksponeres.

Seluxit ser dette område som en afgørende ændret præmis for den måde, Seluxits kunder driver deres markedsføring på. Det giver virksomhederne nye muligheder for målrettet salg, især set i lyset af den hurtige udvikling, der i disse år sker inden for Blockchain, Kunstig Intelligens, Big data og dataanalyse.

6. Virksomheder vil blive udfordret i forhold til behandling af data

På grund af den enorme udveksling af data, der sker gennem IoT, vil det i fremtiden være påkrævet, at virksomhederne finder en bedre og billigere måde at behandle datamængderne på. Derfor vil Edge Computing være en nødvendighed i fremtiden (Edge computing er en måde at strømline strømmen af trafik fra IoT Enheder, så dataanalysen foretages lokalt i stedet for at gøre det i datacentre eller i Skyen).

Seluxit har været en af frontløberne på dette område ved allerede i 2011 at begynde at implementere en protokol (Lemonbeat), der kan understøtte Edge Computing på selv Enheder med meget begrænsede dataprocesressourcer og hukommelse. I Seluxits udviklingsprojekt Wappsto (Seluxit egenudviklede App Markedsplads til indsamling og behandling af data se afsnit 4.6), arbejdes der p.t. på at kunne sende endnu mere komplekse opgaver til Edge computing Enheder. Dette reducerer reaktionstiden, øger driftssikkerheden og sænker omkostningerne, da kun filtrerede, relevante data bliver sendt til Skyen til lagring og behandling.

7. Behov for avancerede analyseværktøjer til at håndtere data

I takt med at datamængden øges, er der behov for teknologier, der kan udnytte den signifikante viden, der er indeholdt i disse data. Her forventes Kunstig Intelligens (AI) og Machine Learning at få et anvendelsesmæssigt gennembrud, da datamængderne er for store til, at mennesker kan skabe det nødvendige overblik. Disse teknologier muliggør, at der ud fra store mængder data kan skabes overblik over købsadfærd, behovsafdækning mv. således, at virksomhederne får værdifuld information om deres kunder til bl.a. produkt- og konceptudvikling, markedsføring m.v.

Seluxit vurderer, at nuværende og fremtidige kunder vil skærpe kravene til funktionalitet og analyseværktøjer i deres IoT løsninger, da analyseværktøjerne skal understøtte udviklingen af deres forretningsmodel og produkt/service udbud. For mange virksomheder vil det være en vigtig strategisk satsning, hvilket Seluxit allerede nu kan se, sker hos eksisterende kunder.

8. Der investeres mange penge i IoT

Fagmediet Business Insider⁶ forudser, at der vil blive investeret massivt i IoT løsninger. Det baseres blandt andet på forventningen til IoT om markant at kunne forbedre kundeoplevelsen i rigtig mange industrier.

Seluxit forventer, at investeringerne fordeler sig over mange sektorer og kunder, men at store virksomheder vil være de første til at investere i IoT. Virksomhederne kan se, at IoT kan forbedre deres resultat på 3 måder; 1) reducere driftsomkostninger 2) øge produktiviteten 3) målrette udvikling af nye produkter baseret på indgående kendskab til kundernes brugsmønstre. Supplerende vil også små og mellemstore virksomheder (SMV) begynde at efterspørge IoT løsninger, da det er et område, hvor SMV-segmentet ellers kan risikere at tabe kampen om kunderne ved ikke at kunne levere løsninger, der baseres på IoT. Seluxit har med sin IoT - platform og betalingsmodel en løsning, der er attraktiv også for SMV-segmentet.

⁶ <https://nordic.businessinsider.com/iot-transforms-industries-2016-10>

Der er ingen tvivl om, at efter en del år, hvor virksomhederne - især de store - har prøvet at forholde sig til IoT, og hvad det kan gøre for dem ved at sætte "Proof of Concept" projekter i gang, står disse virksomheder nu overfor at skulle gøre sådanne løsninger tilgængelige for deres kunder. Derfor forventer Seluxit, at efterspørgslen efter IoT løsninger vil være stærkt stigende.

En indikation herpå kan ses på de mange pressemeddelelser, som sendes ud fra virksomheder om deres tilgang til IoT, og hvordan de gør deres produkter intelligente. Digitaliseringen er kommet for at blive. IoT er omdrejningspunktet, og her har Seluxit som ambition at stå klar til at kunne sælge løsninger til et meget større antal virksomheder, end Selskabet har kapacitet til i dag.

4.3 Beskrivelse af Seluxit

Seluxit A/S har siden 2006 været en banebrydende udvikler og leverandør af IoT løsninger. Det første store projekt blev udført for Elsparefonden, hvor Seluxit i samarbejde med Teknologisk Institut udviklede "Min Bolig", som tillod brugere at aflæse og kontrollere deres Enheder, såsom lys, vand, varme, CO₂ målinger via en computer og dermed identificere el-besparelspotentialer. Dette ledte til et samarbejde med Aalborg Universitet omkring forskning og udvikling, hvilket senere har resulteret i flere europæiske og nationale projekter såsom ENCOURAGE, INTREPID, ARROWHEAD, CASSTING og CASEK (se Figur 6, afsnit 4.9). Seluxit har dermed udnyttet muligheden for at udvikle løsninger, der - i forhold til konkurrenterne - er State-of-the-art. Selskabets IoT - platform beviser, hvor nemt og omkostningseffektivt det er for kunderne at anvende og vedligeholde de data, der registreres af IoT Enhederne.

Når Seluxit indgår en aftale om en IoT løsning, har det historisk set altid resulteret i, at Seluxit har løst den opgave, der er stillet. Seluxit vurderer, at der primært er 3 årsager til, at det er lykkedes. For det første har Seluxit en højteknologisk kompetence indenfor IoT. For det andet tilbyder Seluxit en robust og fleksibel IoT - platform. Og for det tredje forstår Seluxit, at en god løsning kræver mere end blot god teknologi. Seluxit gør sig umage for at samarbejde med kunderne, så alle er klar over, hvilke udviklingspunkter, der er kritiske, og hvilke roller hhv. Seluxit og kunden har. I samarbejde med store tyske selskaber, såsom Gardena og innogy, har Seluxit udviklet IoT løsninger til deres fremtidige vækstmarkeder. Det faktum, at Seluxit er en "Turn-key-solution" leverandør betyder, at der bliver taget hånd om alle dele af løsningen overfor kunderne.

I regnskabsåret 2017/2018 kom mere end 80 % af Seluxits omsætning fra tyske selskaber, som har en klar IoT strategi. Tyskland har over 80 mio. indbyggere – i forhold til de 5,7 mio. i Danmark. Dermed er omsætningspotentialet via Seluxits centrale kunder på det tyske marked mangedoblet i forhold til danske forhold, da kontrakterne her typisk repræsenterer en større værdi pga. større volumen i de produkter, som kunderne producerer med Seluxits IoT platform.

For at udvikle en stærk IoT platform, der tager højde for mange aspekter i forhold til brugervenlighed, skalerbarhed, omkostninger m.v., har Seluxit indtil nu haft den strategi at

satse på få, men store, professionelle kunder med en strategisk ambition og plan for IoT. Derved har Seluxit og kunden kunnet samarbejde tæt og fortroligt om et fælles mål for udvikling og vækst.

Seluxit der er hjemmehørende i Aalborg, har udnyttet det tætte forhold til det lokale universitetsmiljø for at være med i forskning og udviklingsprojekter. Seluxit har været og er stadig partner i en del EU støttede projekter (se afsnit 4.9). Det tætte samarbejde med Aalborg Universitetet har skabt mulighed for at tiltrække talentfulde medarbejdere, som er startet som studentermedhjælpere, idet de mest talentfulde efterfølgende er blevet fastansat. Seluxits medarbejderstab omfatter ti forskellige nationaliteter, der behersker 17 forskellige sprog.

Seluxit ønsker i de kommende år at udbygge og styrke Selskabets markedsposition ved at styrke Selskabets kapitalgrundlag således, at man får mulighed for at få markedsført og dermed udbredt kendskabet til Seluxits produkter blandt potentielle nye kunder i både Europa og senere i Sydøstasien.

4.4 Seluxit IoT

Seluxit leverer kunderne nøglefærdige løsninger, som tager IoT projekterne hele fra vejen fra det oprindelige fysiske produkt til en driftsklar IoT løsning, som inkluderer drift og overvågning.

Seluxit har den tilgang til IoT, at det skal være så simpelt som muligt for kunderne og samarbejdspartnere at komme i gang. Samtidig skal basisløsningen være så avanceret, at der umiddelbart kan bygges mere komplicerede løsninger ovenpå. Typisk har Seluxit byggestenene til at løse 80 % af opgaven ved starten af et projekt med en ny kunde. I Seluxits optik er nøglen til succes for IoT projekter, at kunde og leverandør ser processen som en helhed. Kunderne er eksperter i deres produkter, og Seluxit er eksperter i IoT. Seluxit mener, at den bedste løsning skabes gennem en integreret proces med kunden. Seluxit bidrager med sin viden om potentialet indenfor IoT til at hjælpe kunden med at bygge solide og skalerbare løsninger, som kan understøtte fremtidig produkt- og serviceudvikling.

Værdiskabelsen: Digitalisering med IoT sker i 5 faser**1. Produktet eller processen**

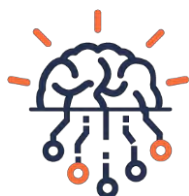
Kunden har en vision om digitalisering af sine produkter. Seluxit hjælper med at foretage valg i designet af produktet og med at integrere IoT.

**2. Dataopsamling**

Med Seluxits IoT - platform opsamles data realtime, sikkert, skalerbart og omkostningseffektivt.

**3. Kontrol**

Via mobil, tablet eller pc kan kunden styre og aflæse forbrugsmønstre i sit produkt.

**4. Indsigt**

Gennem indsigt i forbrugsmønstre kan kunden optimere processer og udvikle nye funktionaliteter og produkter.

**5. Drift**

Seluxit tilbyder Hosting og overvågning af IoT løsningen til en lav og transparent pris, der er baseret på dataforbrug, sammenligneligt med modeller kendt fra Telebranchen.

Figur 3: Digitalisering med IoT i 5 faser. Kilde Seluxit

Etableringen af et typisk kundeforhold kan se ud som følger:

Når kunden har truffet en strategisk beslutning om at digitalisere sin forretning og integrere IoT teknologi i sine produkter, starter processen med at finde en leverandør, der kan bistå med denne proces, og Seluxit bliver kontaktet som mulig samarbejdspartner.

Seluxit indleder samarbejdet med en workshop, hvor behovsanalysen for kunden bliver kortlagt.

Hér vil kunden ofte efterspørge en mulighed for at etablere et "Proof of Concept" projekt. Det betyder et mindre antal Enheder med begrænset funktionsomfang, som skal testes, inden alle kundens Enheder bliver tilsluttet.

Oftentimes vil Seluxit kunne tilbyde, at denne test bliver understøttet med Hardware, som Seluxit leverer for at sikre en god og hurtig proces. Seluxit modtager konsulentbetaling for udviklingsopgaven samt betaling for Hardware.

Efter at "Proof of Concept" projektet er gennemført, er kunden klar til at etablere et egentligt udviklingsprojekt, hvor produkterne bliver gjort salgsklare. Herefter etableres en langvarig kunderelation til Seluxit med brug af Seluxit IoT - platformen. Kunden vil herefter ofte vælge at producere det store antal Enheder selv, men betale for brugen af IoT - platformen. I de tilfælde, hvor kunden bruger software i Enhederne, hvor rettighederne tilhører Seluxit, betaler kunden en licensydelse pr. enhed.

Efterfølgende kan Seluxit tilbyde at behandle Big Data. I fremtiden forventes Wappsto (se afsnit 4.6) at kunne automatisere denne behandling, hvor betaling til Seluxit bliver en licensydelse baseret på anvendelsesomfanget/forbruget.

4.4.1 Kompromisløs fokus på sikkerhed

EU's Databeskyttelsesforordning skærper kravene til IoT udbydere om at kunne tilbyde kunderne sikker transmission og lagring af store datamængder. Seluxit har tidligt forholdt sig til denne problematik og har derfor i mange år haft stor fokus på sikkerhed og korrekt behandling af data ved anvendelsen af Seluxits løsninger. Dette er bl.a. medvirkende til, at store internationale koncerner har valgt Seluxit som samarbejdspartner.

4.5 Forretningsmodel

Seluxits centrale forretningsmodeller er: 1) ekspertise i digital transformation af produkter i samarbejde med kunden 2) en solid IoT - platform 3) en attraktiv prismodel.

4.5.1 Digital transformation – Et samarbejde mellem kunden og Seluxit

Seluxit tager udgangspunkt i kundens produktdesign, og sammen med kundens udviklingsteam integrerer Selskabet IoT teknologi i kundens produkt. Processen består af en projektbaseret udvikling baseret på Seluxit IoT - platform og gennemtestede moduler, som integreres i kundens produkter med den funktionalitet og de visuelle brugergrænseflader, der ønskes af kunden.

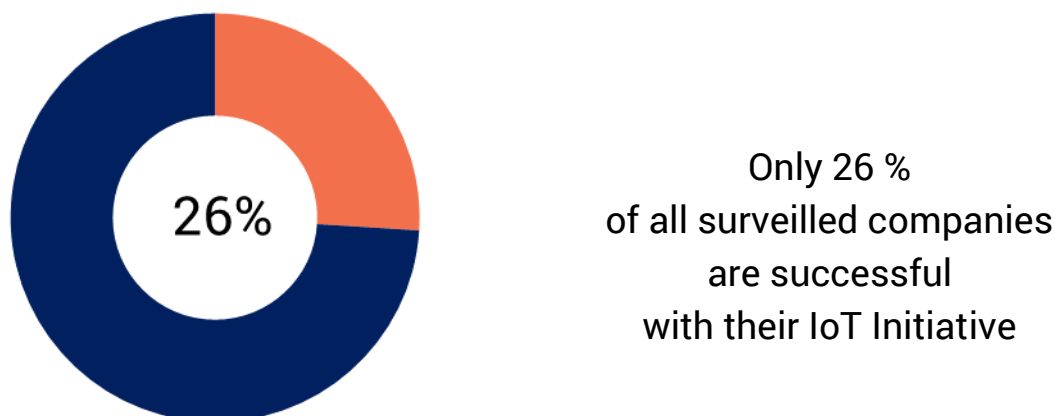
Seluxit står desuden typisk for Indlejret systemudvikling, herunder Hardware, Firmware og arbejde, der implementerer trådløse protokoller til enhedskommunikation til Skyen samt integration af IoT relaterede processer i produktionen.

Herved tilbyder Seluxit at være leverandør af nøglefærdige løsninger til kundens digitale transformation af sit produkt og ikke blot levere et enkelt eller to skridt i processen.

Sammen med kunden har Seluxit dermed overblik over og indflydelse på *hele processen*. Det reducerer risikoen for misforståelser og afhængighed af flere leverandører, og gør det

nemmere at lægge en tidsplan, der holder. Samtidig bidrager det til at skabe klarhed over forretningsomfanget ved aftalens indgåelse. Denne fremgangsmåde reducerer risikoen i produktudviklingen og udviklingstiden frem til markedsintrouktionen.

Samtlige projekter, hvor Seluxit har udviklet en løsning, er kommet på markedet. Det er en meget vigtig "Track Record" på et nyt marked, hvor ellers kun 26 % af virksomhederne oplever, at de lykkes med deres IoT initiativer, i henhold til en analyse foretaget af Cisco⁷.



Figur 4: Succesrate i IoT. Kilde Cisco.

4.5.2 IoT - platform – Produktet og fundamentet for en solid, sikker og fleksibel IoT løsning, der integreres med kundernes produkter

Seluxits egenudviklede IoT - platform er et Cloud baseret system, der gør det muligt for brugerne at kontrollere deres Enheder sikkert på internettet fra smartphone, tablet eller PC. IoT - platformen giver brugerne mulighed for at registrere og tilføje deres Enheder til netværket og derefter styre disse. Den tilbyder også muligheden for at konfigurere automatiserede systemer, hvor Enhederne - baseret på logiske regler - henholdsvis tænder, slukker, giver alarm eller anden funktionalitet, som brugerne finder relevante.

Seluxits IoT - platform er en gennemtestet platform i sin nu fjerde version. I udviklingsprocessen har Seluxit fokuseret på at skabe en samlet og universel datamodel, hvor enhver enhed eller service fra alle producenter / systemer kan integreres og modelleres, således at de kan kommunikere via Seluxits IoT - platform. Selskabet har arbejdet tæt sammen med de nuværende store kunder for at sikre, at det ikke blot er en teknologisk stærk løsning men også en forretningsmæssig optimal løsning.

⁷ Connected Futures CISCO Research: IoT Value: Challenges, Breakthroughs, and Best Practice. <https://newsroom.cisco.com/press-release-content?articleId=1847422>

Det står i skarp kontrast til mange andre IoT leverandører, som efter Selskabets vurdering ofte udelukkende fokuserer på IT-infrastruktur. Derved kan der opstå funktionalitetsproblemer og andre fejl, hvor det kan være svært at finde ud af, hvem der har ansvaret for en mangelfuld implementering.

Implementering af Seluxits IoT - platform falder i to faser:

Første skridt er at koble ting til Internettet – Internet of Things.

Herved minimeres manuelle registreringer, produktet forbedres, og man får muligheden for fjernstyring. Derved kan man eksempelvis reducere energiforbrug og/eller øge komfort.

Næste skridt er at udnytte potentialet i at have produkter koblet til internettet og bruge den viden, der registreres om funktionalitet og forbrug til at lave intelligente løsninger. Seluxits IoT - platform tilbyder nu en standardiseret løsning "Platform-as-a-service", hvor kunden betaler for den datatrafik, der bruges på IoT - platformen.

4.5.3 En attraktiv prismodel

Tidligere versioner af Seluxit IoT - platformen var baseret på at levere konsulenttydelser til udvikling og en licensbaseret vederlagsstruktur for IoT - platformen. Dette var hensigtsmæssigt i forhold til større virksomheder, men afskar eller begrænsede Seluxit fra at etablere kunderelationer til mindre virksomheder. Seluxit tror på, at IoT - platformen kan være interessant for mindre virksomheder specielt til at effektivisere interne processer og produktion samt til at understøtte nye værdiskabende services for deres kunder.

Seluxits forretnings- og prismodel tjener primært 2 formål:

- 1) at **reducere adgangsbarrieren for nye aktiviteter**
ved at gøre teknologien nemmere tilgængelig både teknisk og økonomisk
- 2) at gøre en **større del af omkostningerne variable for kunderne**
med kundernes brug af data gennem IoT - platformen.

I forretningsmodellen er indtægterne fra Seluxit IoT - platformen direkte knyttet til mængden af data, der passerer gennem Seluxit IoT - platformen. Der er med andre ord tale om en forbrugsafhængig betalingsmodel, som er velkendt fra teleindustrien, hvor abonnementsstrukturen er bygget op om betaling af et fast beløb pr. måned baseret på et maksimum tale- og/eller dataforbrug. Denne model har desuden den fordel, at Seluxit oplever, at den er nem at kommunikere til markedet.

Seluxits prismodel med lave opstartsomkostninger og betaling på dataforbrug, minimerer indgangsinvesteringen for Seluxits kunder, og omkostningerne bliver i langt højere grad variable. Det betyder lavere adgangsbarrierer for virksomheder, der ønsker at arbejde med IoT løsninger, og Seluxit forventer af den grund, at modellen vil give adgang til en langt større kundegruppe og sikre et bredere, stabilt indtægtsgrundlag i fremtiden.

4.6 Fremtidsperspektiv: Handel med data.

Seluxit forventer, at IoT teknologien får en stadig mere markant påvirkning både på den måde, virksomheder driver forretning på, og den måde forbrugerne agerer på.

Det fremtidige marked for IoT i Seluxits optik har primært 2 fokusområder:

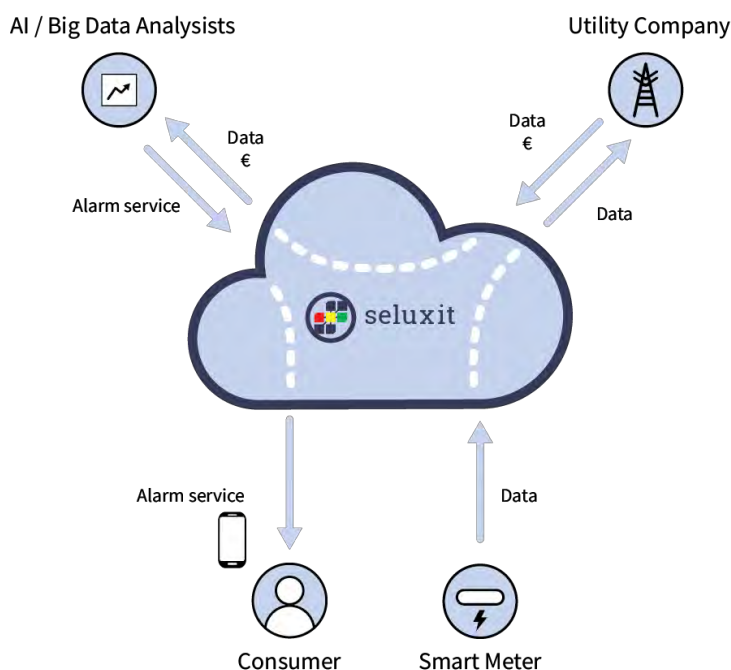
- 1) Produktudvikling
- 2) Handel med data

Handel med data betyder, at data fra vidt forskellige enheder kan bringes i spil over for forskellige kundetyper. Det kan f.eks. være data fra elmålere, der benyttes til at aktivere en indbrudsalarm. Det øjeblik en indbrudstyv træder ind i et rum og f.eks. tænder lys eller fjerner et el-forbundet apparat, vil det give udsving – og det kan et alarmselskab reagere på.

Seluxit har udviklet en sikker og brugervenlig handelsplatform til data fra IoT, som kaldes Wappsto.

Softwareplatformen Wappsto er blevet udviklet i løbet af de sidste 4 år, delvist finansieret af EU midler fra projekterne CASSTING, ARROWHEAD og CASEK. Wappstos indtjening er afhængig af meget store mængder data. Det er et produktområde, som Seluxit vurderer til at have et stort potentiale i løbet af nogle få år, men som lige nu er under markedsmodning i relation til at sikre indtjening.

Strategisk anser Seluxit det for meget vigtigt at kunne tilbyde dette produkt som en fremtidig service i de IoT modelpræsentationer, som Seluxit giver til potentielle nye kunder. Satsningen dokumenterer over for markedet, at Seluxit har tænkt analyse-redskaber ind i det produktudbud, som Seluxit har og fremover agter at tilbyde. Samtidig illustrerer Wappsto, at Seluxit tænker i fremtidens IoT løsninger og holder sig på forkant med udviklingen.



Figur 5: Wappsto datamarket illustration. Kilde: Seluxit

Wappsto datamarked, en illustration af data og indtjening:

1. Forsyningsvirksomheden (Utility Company), der er interesseret i data, modtager data fra Smart Meter (Data ejes af forbrugeren)
2. Forsyningsvirksomheden sender data videre til AI / Big Data Analyse virksomhed og betaler for denne service.
3. AI / Big Data Analyse virksomheden bruger data til at give information videre til forbrugeren på, om der er nogen i huset (alarm ved indbrud).

Herved udnytter man potentialet og værdien af registrering af data til at tilbyde nye services og funktionaliteter. Seluxits indtjening forventes at blive baseret på datatransaktionen gennem Wappsto.

Produktudvikling forberedt på højere tempo

Tidligere skete den primære produktudvikling hos virksomhederne. I dag ser man i højere grad, at forbrugere, mindre virksomheder og privatpersoner udvikler Apps, der giver øget funktionalitet til eksisterende basisprodukter. Man kender det eksempelvis fra sin telefon, hvor man kan finde forskellige Apps, som tilbyder funktionalitet eller indsigt. Dette paradigmeskifte betyder dels, at udviklingen går markant hurtigere end tidligere, da udviklingen skabes af langt flere innovative miljøer og enkeltpersoner, dels at udviklingen i højere grad styres af brugernes specifikke behov.

IoT er stadig en ung teknologi, og der er ikke nogen etableret platform til udvikling af Apps, som vi kender det fra Apples AppStore og Googles Play. Wappsto er Seluxits bud på en "App Markedsplads" til IoT.

4.7 Segmenter

Seluxit opererer indenfor 3 segmenter, der har mulighed for at udnytte den samme grundlæggende IoT - platform og de tilknyttede udviklingsressourcer og moduler. Seluxits IoT - platform og forretningsmodel udgør grundstenen i produktet i alle 3 segmenter.

- **Smart Meter:**
Segmentet består af eksempelvis elmålere, vandmålere og gasmålere. Kunderne er typisk store forsyningsselskaber, som har millioner af kunder med individuelle forbrugsmålere.
- **Smart Home:**
Smart Home segmentet består af produkter til automatisering af hjemmet, lige fra styring af lys, plæneklippere og integration af diverse apparater. Kunderne er typisk store internationale virksomheder med afsætning til forbrugersegmentet.
- **Smart Machine:**
Optimering af industrielle maskiner gennem digitalisering med IoT. Ved at kunne modtage indgående og realtime dataopsamling og behandle disse data, kan denne dataindsamling bidrage til at effektivisere processen. Kunderne er typisk virksomheder, som sælger deres produkter til andre virksomheder.

Hvert enkelt segment har meget forskellige karakteristika, både hvad angår produkttyper, virksomhedsstørrelser, udviklingsstrategier og digitalisering. Fælles for dem alle er, at de er klar til en digital transformation af forretningen eller produkterne, og at de søger en løsning, der understøtter deres forretningsstrategi og lever op til kundernes egne kvalitets- og sikkerhedskrav.

4.8 Kunder og projekter

Seluxits produkter benyttes i dag hovedsageligt af store virksomheder med en årlig omsætning på over EUR 1 mia. I regnskabsåret 2017/18 udgjorde de fire største kunder 80 % af Seluxits omsætning. Hovedparten af disse er europæiske, primært tyske og svenske, hvorimod den danske del af kundeporteføljen er beskeden.

Da Seluxit nu har en skalerbar IoT- platform klar, er tiden inde til at etablere en egentlig salgsorganisation, der proaktivt kan opsøge nye kunder primært i Tyskland og i Nordeuropa. Seluxit har desuden afgivet tilbud til potentielt nye kunder i Sydøstasien, hvor der efter Selskabets vurdering synes at være gode muligheder for afsætning af Seluxits produktportefølje. Det faktum, at Seluxit har veldokumenteret erfaring inden for Smart Metering inden for den tyske forsyningssektor, giver efter Seluxits vurdering gode muligheder for at hente ordrer hjem fra nye kunder i Sydøstasien.

Seluxit har i den seneste tid tillige gennemført en række salgsinitiativer målrettet mod det danske marked for at teste mulighederne ved proaktivt salg med den ambition at få flere danske virksomheder i kundeporteføljen. Samtidig ønsker Seluxit at få erfaringer for den fokusering af salgsindsatser, som skal ske, efter Udbuddet er gennemført. Erfaringerne skal bruges på alle de strategiske geografiske områder, som er beskrevet i dette afsnit.

Fælles for alle kunder er, at de udnytter den samme grundlæggende Seluxit IoT - platform og trækker på de samme udviklingsressourcer hos Seluxit. Seluxit har udviklet en IoT - platform og prismodel, der udgør grundstenen i produktet i alle tre segmenter. Indenfor de tre forretningsområder er der i det følgende beskrevet en specifik kunde case.

Udvalg af Seluxits væsentlige kunder og fokusområder er beskrevet i afsnit 4.8.1-3:

4.8.1 Smart Meter - Lavere energiforbrug

Projekt innogy Smart Home

I drift fra 2011 (innogy, børsnoteret datterselskab af RWE, Tysklands næststørste energiselskab).

Da innogy, som er en del af Tysklands næststørste elselskab, startede med at udvikle sit intelligente Smart Home system, viste det sig, at ingen eksisterende løsninger kunne opfylde de høje sikkerhedskrav, som innogy stillede. Derudover var der ingen løsninger, der kunne få så forskellige produkter som termostater, røgalarmer og bevægelsessensorer til at arbejde sammen.

Den udfordring løste Seluxit ved at udvikle en kommunikationsprotokol, der får Enhederne til at "tale sammen". Seluxits protokol er kernen i et system, der i dag er i brug i omkring 1,5 mio. Enheder i Tyskland.

Projekt innogy Metering

Idrift fra 2018:Udviklet for innogy.

Løsningen, der skal levere automatisk måleraflæsning af op til 6,5 mio. Enheder i Tyskland, bygger på en kommunikationsprotokol, udviklet af Seluxit i samarbejde med den tyske IoT virksomhed Lemonbeat og bidrager til at reducere energiforbruget ved gennem bedre information til forbrugerne at gøre disse mere bevidste om deres energiforbrug og mulighederne for energibesparelser.

“ With Seluxit, we get high quality on time and on budget. Great technological insight and innovative capabilities are trademarks of Seluxit. And they never compromise on the requirements for data security and operational stability that our customers demand. This is why, Seluxit has been involved in one of our most exciting strategic metering projects since 2014. I like the uncomplicated manner we are cooperating with Seluxit very much. ”

Gerhard Radtke,
Leiter Bereich Innovationsmanagement und Produktentwicklung,
innogy Metering GmbH 2018

4.8.2 Smart Home – Mere tid til det sjove for haveejereren

Gardena Smart System

I drift siden april 2016: Udviklet for Gardena (en del af Husqvarna Group).

Seluxit har udviklet IoT løsningen, der kobler fire funktioner sammen: Robotplæneklipper, vandingscomputer, jordfugtighedssensor og en gateway, der sikrer trådløs forbindelse til haveredskabet. Dermed kan haveejerne styre både plæneklipper og vandingsanlæg fra deres mobiltelefon. Løsningen er i dag i brug i hele EU. En ekstra positiv vinkel i denne løsning er, at en eldrevet plæneklipper udleder mindre end 10 % CO2 i forhold til en benzindrevet plæneklipper.

“ We need to be able to respond to market changes with corresponding technological developments. To do this with speed we build on expert knowledge and competence of technology partners with solid experience in their fields. As the IoT landscape changes, Seluxit’s technological agility is key. ”

Pär Åström
President of the Gardena Division within the Husqvarna Group. 2018

4.8.3 Smart Machine - Mere effektiv indblæsning af fiberkabler

Fremco, dansk producent af fiberblæsemaskiner

I drift 2018: Udviklet for Fremco.

Seluxit har leveret IoT teknologien bag verdens første og indtil nu eneste intelligente og automatiske fiberblæsemaskine, der sparer ressourcer for operatøren og optimerer processen knyttet til indblæsning af fiberkabler. Den automatiserede IoT løsning reagerer hurtigere end alle andre løsninger på markedet, hvilket reducerer risikoen for brud på fiberkablet under indblæsning.

Fremcos kunder i tele- og kabelindustrien modtager derudover data direkte fra kabelindblæsningen, så disse data automatisk kan indgå i driftsplanlægningen.

4.9 Europæiske og nationale udviklingsprojekter

Seluxit er en forskningstung virksomhed med et stærkt fagligt miljø, der indgår i samarbejder med f.eks. Aalborg Universitet. Selskabets mangeårige tradition for teknologisk innovation har blandt andet ført til deltagelse i en række nationale og europæiske projekter, hvortil der ydes tilskud til hel eller delvis dækning af de direkte omkostninger. Projekterne har et fælles fokus på, hvordan IT kan forbedre energieffektiviteten. I skemaet nedenfor er medtaget en kort beskrivelse af udvalgte projekter.

ENCOURAGE Embedded Intelligent Controls for Buildings with Renewable Generation and Storage.	
Projektfinansiering	EUR 1,06 mio. finansieret af EU (FP7, projekt id: 269354) i samarbejde med ARTEMIS-JU. Seluxit andel EUR 23.000
Projektvarighed	2011-2014
Konsortiemedlemmer	Aalborg University, AdvanticSys, Gnarnum, Energi Nord, Esvall Project, ISA, ATOS Spain, Institutio Superior de Enegenharia do Porto, Enel, Geographic Infrastructure Solutions, Gnera, Seluxit
INTRPID Intelligent systems for energy prosumer buildings at district level	
Projektfinansiering	EUR 2,52 mio. finansieret af EU (FP7, projekt id: 317983). Seluxit andel EUR 151.000
Projektvarighed	2012-2015
Konsortiemedlemmer	Telecom Italia, Honeywell, Aalborg University, AdvanticSys, RSE, Enel, Gorenje, Seluxit
Arrowhead Collaborative automation between network-enabled devices across five verticals - production (manufacturing, process, energy), smart buildings and infrastructures, electro-mobility and virtual market of energy	
Projektfinansiering	EUR 11 mio. finansieret af EU (FP7, projekt id: 332987) i samarbejde med ARTEMIS-JU & Innovationsfonden (Innovation Fund Denmark). Seluxit andel EUR 37.000
Projektvarighed	2013-2017
Konsortiemedlemmer	81 partnere. Fuld liste findes på CORDIS website
Cassting Collective adaptive system synthesis with non-zero-sum games	
Projektfinansiering	EUR 2 mio. finansieret af EU (FP7, Future Emerging Technologies, FET, projekt id: 601148). Seluxit andel EUR 203.000
Projektvarighed	2013-2016
Konsortiemedlemmer	CNRS, Université de Mons, Université Libre de Bruxelles, RWTH Aachen, Energi Nord, Aalborg University, Seluxit
CASEK Collective Adaptive Systems Enabler Kit	
Projektfinansiering	EUR 100.000 finansieret af EU (H2020, Future Emerging Technologies Innovation Launchpad, FET-ILP, project id: 754506). Seluxits andel EUR 34.000
Projektvarighed	2017-2018
Konsortiemedlemmer	Aalborg University, Seluxit

Figur 6: Europæiske og nationale udviklingsprojekter. Kilde Seluxit

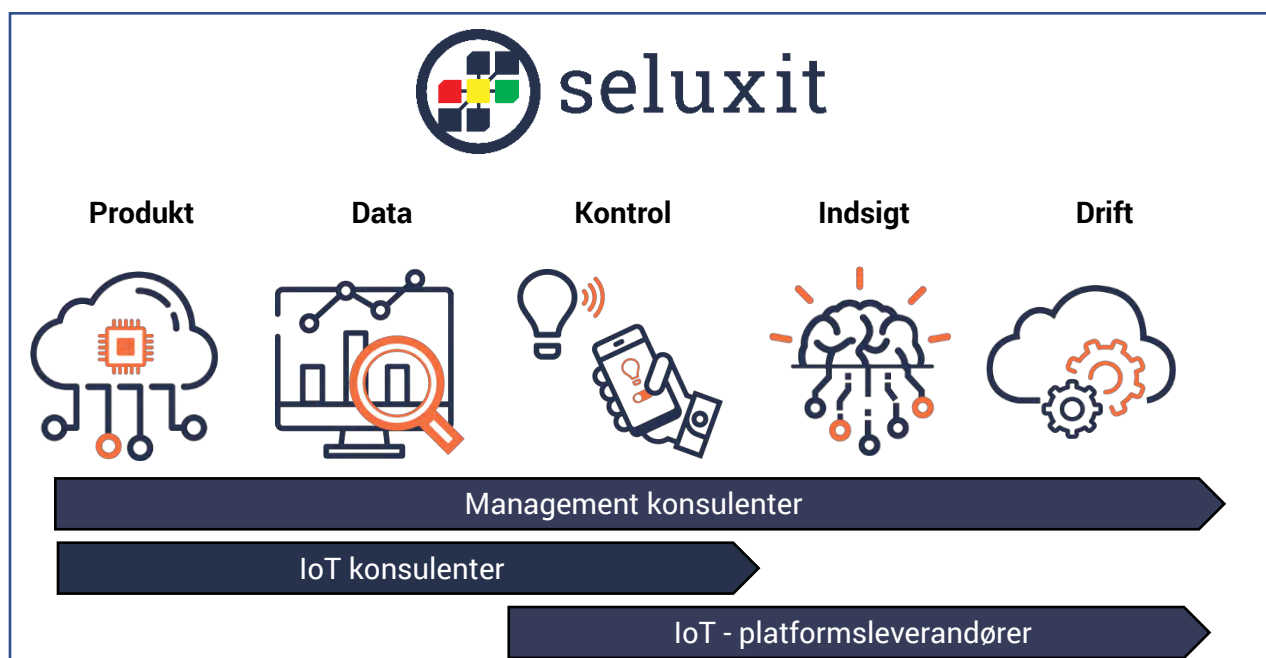
4.10 Konkurrenter

IoT er på mange måder et nyt marked eller måske snarere en ny markedskombination. Det består af Indlejrede Systemer på den ene side og af IT og Cloud løsninger på den anden side. Der er stærke og veletablerede spillere indenfor begge eksisterende markeder.

IoT skaber behovet for at kombinere de 2 markeder. Det har skabt grobund for nye og eksisterende spillere, som typisk specialiserer sig i at levere en del af løsningen:

- 1) **Management konsulenter**, som leverer rådgivning og projektstyring
- 2) **IoT konsulenter**, der er specialiserede i indlejret elektronik og software
- 3) **IoT - platform leverandører**, som leverer drift og support af IoT - platformen.

Herunder en illustration af, hvor disse spillere primært konkurrerer i forhold til Seluxits 5 trins proces beskrevet under afsnit 4.4.



Figur 7: Konkurrenternes dækning af kundernes behov i forhold til Seluxits dækning af samme. Kilde: Seluxit

Da markedet er i rivende udvikling, er det sandsynligt, at der kommer Startups eller andre spillere på markedet. Efterspørgslen bliver dog efter Seluxits opfattelse så stor, at der er plads til endog rigtig mange selskaber, som kan betjene kunderne. I det omfang, der er tale om konsulenthus, vil det for Seluxit åbne nye muligheder for at tilbyde IoT - platformen og derved udvikle samarbejdet med disse udbydere af services.

Seluxit har ikke kendskab til virksomheder på det danske og det tyske marked, der som Seluxit leverer nøglefærdige løsninger, som tager IoT projekter fra idéfase hele vejen til og med drift og support, og som fokuserer på B2B2C segmentet.

Herunder nævnes nogle af de relevante spillere på de markeder, som Seluxit opererer på.

Management konsulenter

Mange af de store konsulenthuse tilbyder rådgivning i strategiudvikling til digitalisering af virksomheders produkter og processer. Management konsulenter udfører blandt andet IoT opgaver omfattende rådgivning omkring valg af teknologi, forretningsmodeller, valg af underleverandører og overordnet projektstyring. Seluxit har tidligere arbejdet på projekter ledet af Boston Consulting Group og Cassini.

Eksempler på Aktører:

Boston Consulting Group (BCG) er en amerikansk baseret global konsulentvirksomhed med 90 kontorer i 50 lande. BCG er især specialiseret i management consulting. Indenfor IoT projekter er BCGs fokus på rådgivning inden for værdiskabelse, forretningsmodeller og projektstyring.

Cassini: er en tysk konsulentvirksomhed, som er specialiseret i management og teknologirådgivning, i de sidste år med stigende fokus på IoT. Cassini har i dag ca. 200 konsulenter ansat og er mest aktive i Tyskland. Cassini har vist store vækstrater siden etableringen i 2006.

IoT konsulenter

Aktørerne indenfor IoT rådgivning har i de senere år oplevet, at et stigende antal virksomheder efterspørger bistand til udvikling af IoT løsninger. Denne udvikling skyldes efter Seluxits vurdering, at markedsledere indenfor en bred vifte af industrier er gået i gang med at producere IoT Enheder. Det har presset små og mellemstore aktører til at forsøge at følge med denne udvikling ved produktion af egne IoT Enheder. Konkurrentbilledet er broget, eftersom mange virksomheder, som tilbyder IoT konsulenttydelser, gør dette med udgangspunkt i produktintegrerede systemer og kommunikationsprotokoller, men uden at tilbyde en tilhørende IoT - platform svarende til den, Seluxit tilbyder i sin komplette IoT løsning.

Eksempler på aktører:

Develco er et dansk IoT konsulenthus med stor erfaring indenfor IoT og en god kundebase. Develco har en lang historie indenfor udvikling af Smart Meters og Smart Home produkter til blandt andre Ørsted (tidligere Dong) og Kamstrup. I 2007 blev Develco delt op i 2 virksomheder, Develco A/S og Develco Products A/S. Develco Products A/S fokuserer på udvikling af White Label Smart Home produkter, som bliver solgt under Develco Products kunders navn. Develco har specialiseret sig i industrielle IoT løsninger og har arbejdet indenfor Embedded teknologi siden 1989.

IMST er et større tysk IoT konsulenthus, der er specialiseret i udvikling af indlejret elektronik og software. Kernekompetencen hos IMST er omkring trådløse batteridrevne løsninger. IMST har omkring 150 ansatte og er primært aktiv i Tyskland. IMST sælger primært konsulenttimer, men tilbyder også færdige radiomoduler. IMST blev stiftet i 1992 og var dengang specialiseret i satellit-kommunikationsløsninger.

IoT platformsleverandører

Mange virksomheder tænker på en IoT - platform som et aktiv, som virksomheden selv bør udvikle og eje, i stedet for at betragte platformen som en tjeneste leveret af en ekstern part. Dette kan blandt andet skyldes usikkerhed med hensyn til hvem, der har adgang og rettigheder til de lagrede data. IoT platformsleverandører tilbyder ofte færdige og komplette løsninger til deres kunder. Det er Seluxits erfaring, at virksomheder ofte er tilbøjelige til at undervurdere kompleksiteten ved at udvikle en velfungerende IoT - platform og de omkostninger og ressourcer, som skal allokeres til løbende vedligeholdelse.

Amazon: AWS IoT suite⁸ er et eksempel på en stor spiller med en stærk markedsposition. AWS' prisstruktur er offentligt tilgængelig, men kompliceret at forstå. AWS er ejet af Amazon koncernen, som er en global spiller. Det må forventes, at AWS bliver en væsentlig spiller på Seluxits primære geografiske områder. Selskabet forventer dog, at der vil være opmærksomhed på, at dataindsamling hos en amerikansk udbyder vil kunne give anledning til databeskyttelsesretlige betænkeligheder, hvilket kan blive en konkurrencemæssig fordel for Seluxit.

Ayla: Ayla er et eksempel på en konkurrent, som har fået tilført betydelige kapitalressourcer. Ayla tilbyder en IoT - platform med mange af de samme funktionaliteter, som Seluxits IoT - platform indeholder. Prisstrukturen er ikke offentligt tilgængelig. Ayla forekommer især at være stærk på det amerikanske marked. Da Ayla og Seluxit således fokuserer på forskellige geografiske markeder, forventer Seluxit ikke, at Ayla inden for en overskuelig fremtid vil være en væsentlig konkurrent.

Sigfox: Sigfox er en fransk IoT - platform, som findes i mange lande, herunder Danmark. Sigfox anvender deres egenudviklede teknologi i deres IoT - platform. Sigfox tilbyder en løsning, der inkluderer elektronik, et landsdækkende netværk (ligesom GSM-netværk, men til IoT Enheder) samt en IoT - platform. Sigfox vurderes primært som værende en konkurrent til teleselskaberne på IoT markedet, hvor Sigfox dog vurderes at være markedsføringsmæssigt foran. Teknologien som Sigfox anvender, kan transmittere en forholdsvis begrænset mængde data, og data kan kun lagres frit fra Enheden til Skyen, mens teknologien kun tilbyder datatrafik i modsat retning i meget begrænset omfang.

4.11 Vækstplan og forventninger til Seluxits primære nøgletal i perioden 2018-2023

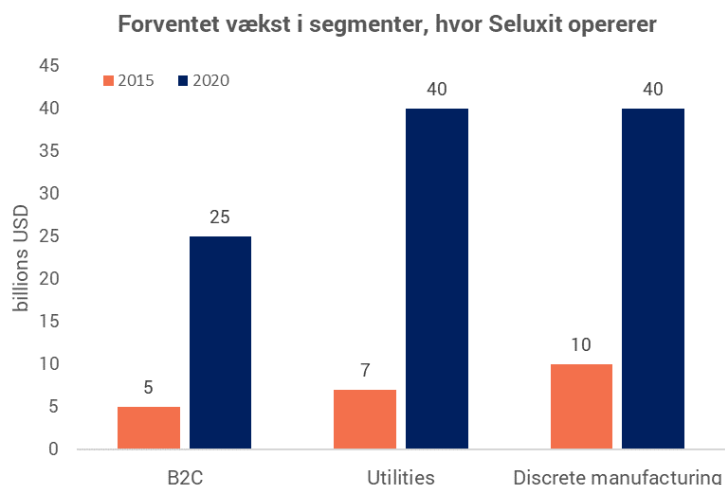
Visse af oplysningerne i nedenstående afsnit indeholder udsagn om fremtiden, der er baseret på forudsætninger og skøn, som er forbundet med risici og usikkerhed. Mange af de væsentlige forudsætninger, som Selskabet har anvendt, ligger udenfor Selskabets kontrol og indflydelse. Udsagn og oplysninger om fremtiden afspejler Ledelsens bedste skøn pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen. De faktiske resultater vil sandsynligvis afvige fra de fremadrettede udsagn, idet forventede begivenheder ofte ikke indtræder som forventet,

⁸ Amazon Web Services

og disse afvigelser kan desuden være væsentlige. De finansielle oplysninger om fremtiden i dette afsnit bør læses i sammenhæng med afsnittet "Risikofaktorer".

I dag arbejder Seluxit i 3 segmenter, som forventes at stå overfor en signifikant vækst⁹

- Smart Meter (Utilities)
- Smart Home (B2C)
- Smart Machine (Discrete Manufacturing)



Figur 8: Uddrag af figur 1: Vækst i segmenter hvor Seluxit opererer. Kilde BCG

Indtil nu er Seluxits udvikling især sket ved organisk vækst. Seluxit vurderer baseret på kundedialog og markedsrapporter¹⁰, at tiden er kommet, hvor teknologien og virksomhedernes parathed i forhold til investeringer i og produktion af IoT Enheder er på plads. Seluxit ønsker derfor at investere i målrettet salgs- og markedsudvikling for at være med i førerfeltet af IoT udbydere indenfor de segmenter, hvor Seluxit allerede i dag er aktiv og velpositioneret til yderligere vækst.

4.11.1 Smart Meter og Smart Home

Salg og markedsføring: Fokus er at skabe nye kunderelationer til store virksomheder med betydelige salgsvolumener af IoT Enheder. Det er Seluxits erfaring, at Seluxits styrke i forhold til hurtigt at udvikle og implementere velfungerende IoT løsninger, er det væsentligste konkurrenceparameter i forhold til mersalg til eksisterende og salg til nye kunder. Udbygningen og styrkelsen af en salgsorganisation i Seluxit skal etablere salgskanaler og kundekontakter på markeder inden for Europa og Sydøstasien.

Udviklingsindsatsen vil være rettet mod at bringe tiden til udvikling af Seluxits kunders nye produkter yderligere ned (Time to Market). Dette opnår Seluxit ved at kunne tilbyde flere standardiserede IoT "byggestenen", som kan licenseres af Seluxits kunder.

⁹ <https://www.plantservices.com/industrynews/2017/forbes-releases-iot-forecasts-for-2018-notes-84-growth-of-network-connections-in-manufacturing/>

¹⁰ <https://www.forbes.com/sites/louiscolombus/2017/12/10/2017-roundup-of-internet-of-things-forecasts/#12e685271480>

4.11.2 Smart Machine

Salg og markedsføring: Fokus er at gøre det let at tage første skridt i en digitalisering af proces og produkter og dermed høste omkostningsbesparelser og nyt indtjeningsgrundlag i form af serviceydelser til de eksisterende produkter. Salgsindsatsen vil hér være fokuseret på industrielle kunder med fokus på at udbygge kendskabet til IoTs muligheder med hensyn til primært proces- og omkostningsoptimering.

Udviklingsindsatsen vil her være målrettet en simplificeret modulær version af IoT - platformen, så det bliver lettere for Seluxits kunder og eventuelle samarbejdspartnere at udvikle og implementere IoT løsninger.

4.11.3 Forudsætninger for Seluxits Vækstplan

Seluxits forventninger til udvikling i omsætning kan opdeles i 3 hovedområder:

- 1) Konsulentydelse og udvikling
- 2) Seluxit IoT - platform (licens og hardware produktion)
- 3) Dataforbrug på Seluxits IoT - platform

1: Konsulenttydelser og udvikling

Konsulenttydelserne er typisk knyttet til opstart af nye projekter for kunder, som ønsker at integrere IoT i deres løsninger. Seluxit tilbyder konsulentbistand til integration med Seluxits IoT - platform. Formålet er at sikre, at kunden hurtigst muligt får gennemført et succesfuldt projekt og får deres produkt på Seluxits IoT - platform og ud på markedet.

Tidligere har Seluxits salg primært været projektbaseret. Med IoT - platform og tilhørende forretningsmodel, som beskrevet under 4.5, vil området konsulentbistand forventeligt vokse, men udgøre en faldende andel af den samlede omsætning.

2: Seluxit IoT - platform (licens og hardware produktion)

Seluxit tilbyder standard software komponenter, som kan bruges i Seluxits kunders Enheder. Dette sparer tid og Seluxit sikrer, at komponenterne kan arbejde sammen. I de tilfælde, hvor kunden bruger disse moduler, modtager Seluxit en engangsindtægt i form af en licensbetaling.

For nogle kunder udvikler Seluxit også hardwaren og varetager første produktion, hvilket muliggør hurtig time to market og erfaringsmæssigt sikrer, at kunderne selv, hvis de ønsker det, kan gennemføre en succesfuld produktion efterfølgende.

Udviklingen i antallet af IoT Enheder (se Figur 9) er baseret på kendskabet til udrulningsplaner hos eksisterende kunder i de primære segmenter samt Seluxits forventninger til etablering af nye kundeforhold.

Antallet og typen af produkter, der løftes på Internettet med Seluxit IoT - platformen, vil have en direkte effekt på omsætningen som følge af dataforbruget.

3: Dataforbrug på Seluxits IoT - platform

I vækstplanen ligger en forventning om, at en voksende del af Seluxits omsætning vil være baseret på dataforbrug, efter en model som ligner den, man kender fra telebranchen. (Se Figur 10).

Mængden af data vil vokse akkumuleret over tid, da alle Enheder, der kører over Seluxits IoT - platform, vil generere data og dermed indtægter. Hermed har succesen hos Seluxits kunders produkter en direkte effekt på dataforbruget og dermed Seluxits indtjening på data.

Estimeringen af dataforbruget baserer sig på erfaringer indenfor forskellige produkter, hvor dataforbruget varierer. Selskabet har lavet et forecast for de næste 5 år, der er baseret på forventninger til dataforbruget i de 3 forbrugstyper. Antagelserne om dataforbrug er primært baseret på Selskabets vurderinger af de nuværende kunders behov og ønsker.

Seluxit forventer tre dataforbrugstyper, som har forskellig grader af datafrekvens og dermed volumen:

- High data, som eksempelvis elmålere
- Medium data, som eksempelvis græsslåmaskiner
- Low data, som eksempelvis lamper

Under punkt 4.11.4 har Seluxit valgt at vise sit estimat for det samlede antal Enheder på Seluxit IoT - platform. (Figur 9).

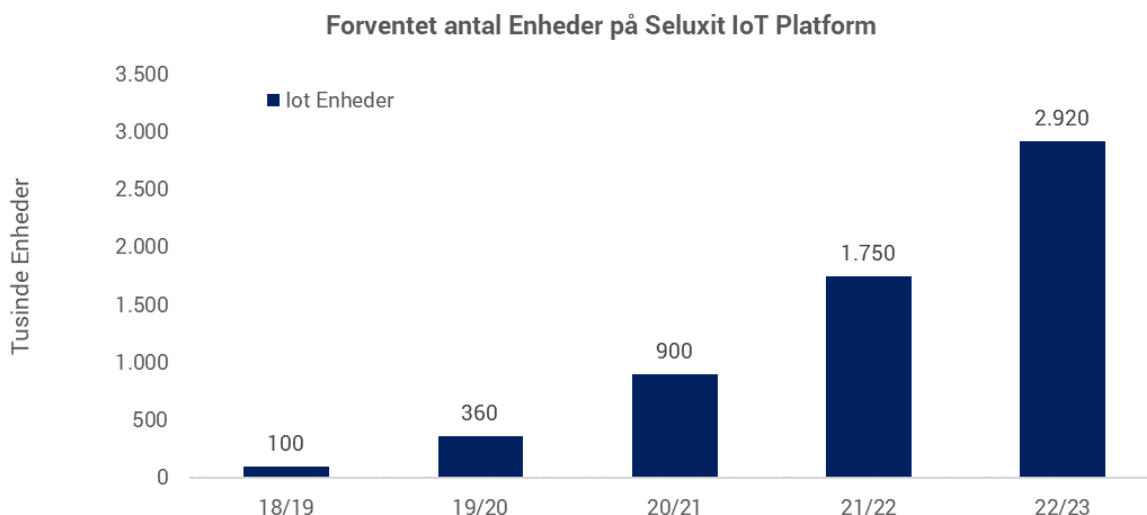
Periodiseringen i væksten

Der går typisk 1-2 år fra første kontakt mellem Seluxit og kunden, til kunden har et produkt på markedet. Dermed ligger den løbende indtjening på data også 1-2 år senere, hvor kundernes produkter er i drift hos slutkunderne og sender data gennem IoT - platformen.

Seluxits estimat for antal af Enheder og omsætningen for de kommende 3 år er, i overvejende grad, baseret på omsætning fra eksisterende kunder og deres vækst og udrulningsplaner for løsninger på Seluxits IoT - platform. Derudover forventer Seluxit, at en større del af den samlede omsætning kommer fra nye kunder i perioden 2021-2023.

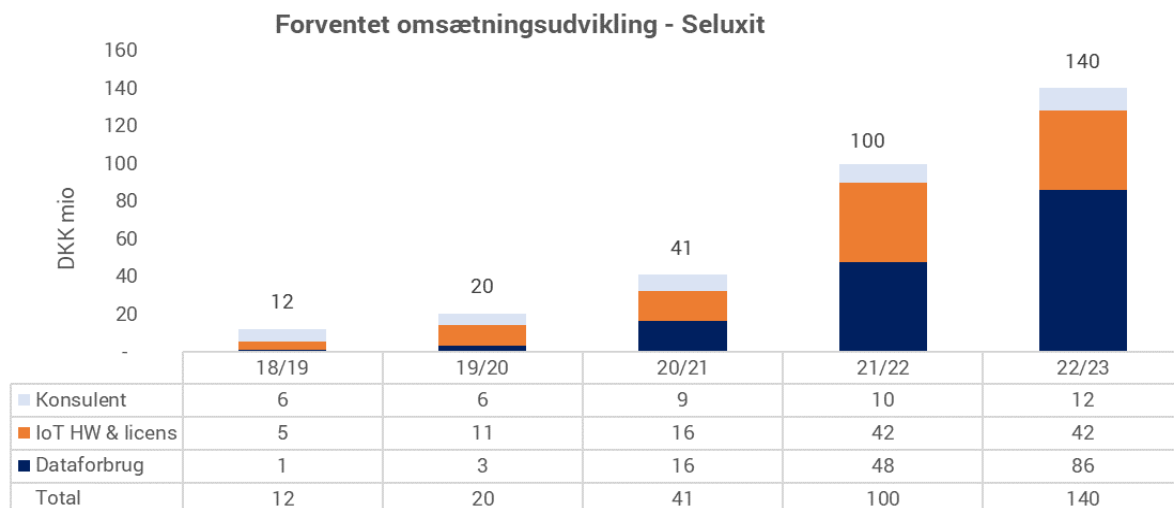
4.11.4 Forventninger til udvikling i Seluxits primære nøgletal

De seneste 10 år har Seluxit målrettet arbejdet med store kunder og etableret en standard for IoT. IoT er et strategisk vækstområde for Seluxits kunder, som allerede har de første produkter på markedet og sælger som forventet. De kommende år forventes dette marked at tage fart, efterhånden som yderligere produkter og services bliver udviklet og tilbydes til forbrugerne. Det afspejles i Seluxits forventninger til antal Enheder 2018-2023.



Figur 9: Forventning til Enheder på Seluxit IoT - platform. Kilde Seluxit.

Resultatet vil de kommende 3 år også være påvirket af øgede omkostninger til salgsaktiviteter og udvidelse af organisationen. Fokus rettes mod at etablere nye kundeforhold, hvor der for store kunder kan gå 1-2 år fra første kontakt til indtjening afspejles i Seluxits resultat. Herefter vil de data, der udveksles på alle de systemer, der er i drift på Seluxits IoT - platform, generere løbende indtjening til Seluxit.

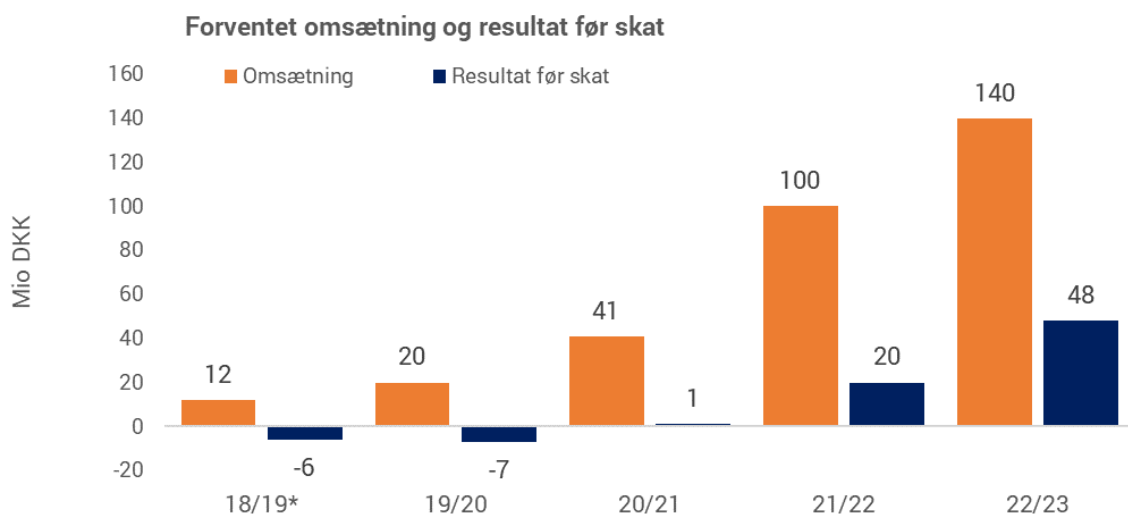


Figur 10: Omsætning fordelt på type. Kilde Seluxit.

Væksten i omsætningen baserer sig på den forretningsmodel, der er beskrevet under afsnit 4.5. Omsætningen forventes at flytte sig fra primært at være konsulent baseret til at være databaseret. På illustrationen i Figur 10 vises den forventede omsætning fra konsulenttydelser, Seluxit IoT og dataforbrug.

Som det ses af Figur 11¹¹, forventer Seluxit en kraftig vækst i omsætningen.

Efter to år med driftsmæssige underskud på grund af nye investeringer, forventer Selskabet igen at være driftsmæssigt overskudsgivende fra regnskabsåret 20/21.



Figur 11: Forventning til omsætning og resultat før skat i Seluxit. Kilde Seluxit.

¹¹ * 2018/2019 inklusiv ekstraordinære omkostninger på estimeret DKK 3,1-3,5 mio. i forbindelse med IPO.

Platform as a service

På grund af den enorme vækst i mængden af data fra IoT Enheder, forventer Selskabet, at efterspørgslen efter bedre og billigere måder at håndtere datatrafikken vil stige markant.

I dag har IoT markedet især været præget af de helt store virksomheder – og de helt små startups. I de følgende år vil IoT løsninger for alvor blive udbredt til også små og mellemstore virksomheder.

Seluxits prismodel er baseret på lave opstartsomkostninger og betaling efter realiseret dataforbrug. Herved minimeres investeringen hos Seluxits kunder, som værdsætter, at omkostningerne i langt højere grad er variable. For Seluxit betyder det, at adgangsbarriererne reduceres for nye virksomheder, hvilket forventes at skabe ny forretning og vækst inden for dette segment.

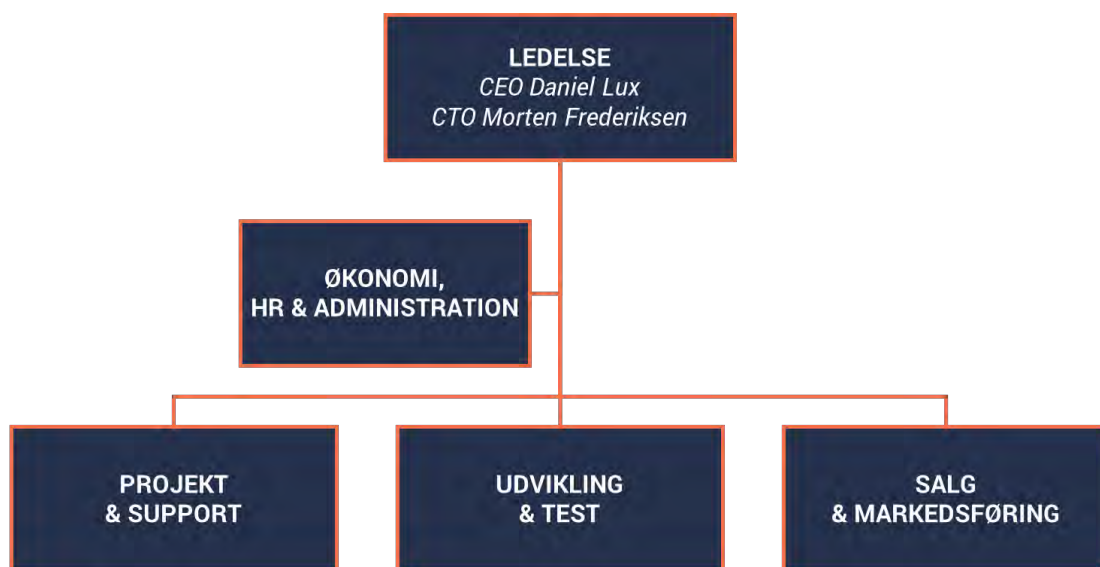
Seluxits konkurrencefordel

Seluxit fremhæver 3 faktorer, som efter Selskabets vurdering giver det en væsentlig konkurrencemæssig fordel over for dets konkurrenter:

- Seluxit forventer, at kombinationen af driftssikre løsninger, teknologisk førerskab, en konkurrencedygtig prismodel og en erfaren organisation vil være attraktiv for en lang række virksomheder nationalt og internationalt.
- Seluxit har i dag store referencekunder, som Seluxit har samarbejdet med om at etablere en standard IoT - platform. Denne platform er nu klar til skalering og kan umiddelbart udbredes til flere kunder og markeder.
- Selskabet forventer at dedikere væsentlige ressourcer på at etablere nye kundeforhold og opbygge en struktureret og målrettet salgsproces samt satse på videreudvikling af den teknologiske platform.

4.12 Organisation

Seluxit har pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen 17 ansatte, herunder to personer, som udgør den daglige Ledelse. Medarbejderne arbejder alle med kontoret i Aalborg som base. Forretningsaktiviteterne er delt op i 4 overordnede områder: Projekt & support, Udvikling & Test, Salg & Markedsføring samt Økonomi & Administration.



Selskabets funktioner udføres i en team-baseret model. Det betyder, at en given medarbejder vil kunne arbejde med et eller flere overordnede ansvarsområder. Alle medarbejdere har fået tildelt en primær funktion samt en sekundær funktion.

Selskabet forventer at fordoble antallet af medarbejdere indenfor de næste 2 år, primært grundet opbygning af salgsorganisationen samt udvidelse af antallet af medarbejdere til produktudvikling og kundesupport. Herunder følger en kort beskrivelse af organisationen og dens forventede udvikling.

Projekt & Support

Denne afdeling binder salg og udvikling sammen. Hvert projekt har en projektleder, der er en del af hele processen fra salg til udvikling og til sidst driften af projektet. Det sikrer en effektiv proces, en god integration med kunden samt en effektiv styring af IoT løsningerne, så de matcher kundens forventninger.

Derudover varetages support og drift på eksisterende løsninger. Med udvidelse af dataforbruget og kundeporteføljen vil support og projektledelse også udvides med yderligere medarbejdere.

Udvikling & Test

Her varetages udviklingen af henholdsvis IoT - platformen og udviklingsplatformen Wappsto samt udviklingen af individuelle løsninger til kunder, nye funktionaliteter,

infrastruktur samt integrationer til kundernes løsninger. Ny funktionalitet udvikles typisk på baggrund af en tæt dialog med eksisterende kunder, samt i et tæt samspil med ledende fageksperter. I den forbindelse trækker Selskabet blandt andet på gode kontakter til Aalborg Universitet. Udviklingsafdelingen bistår også med implementering og vedligeholdelse af IoT- og Wappsto platformen og kundernes individuelle IoT løsninger.

Salg & Markedsføring

Denne del af organisationen er ansvarlig for salg og markedsføring. Her varetages hele salgsprocessen fra identifikation af kundeemner til egentligt salg af løsninger. Dette inkluderer både eksisterende og nye kunder. Det er denne del af forretningen, som Selskabet ønsker at styrke fremadrettet, således at man hurtigere kan reagere på henvendelser fra potentielle kunder og proaktivt opsøge andre potentielle nye kunder. Afdelingen har hidtil været drevet af Daniel Lux, suppleret af medarbejdere ved messebesøg etc., hvilket har været meget effektivt indtil nu med den givne vækst og omsætning. Det har primært været en salgsindsats baseret på henvisninger og deltagelse i møder, events og messer, og omfanget har været dikteret af, hvor meget tid Daniel Lux har kunnet allokere dertil i forhold til sine øvrige ansvarsområder i Seluxit. Der er derfor p.t. begrænsede ressourcer til rådighed i Selskabet i forhold til fokusering på opsøgende salgsarbejde, og Udbuddet skal muliggøre investeringer i salgsstyrken, som kan ændre på dette forhold.

For at understøtte vækststrategien er det Selskabets hensigt at styrke salgsorganisationen og salgsindsatsen på vækstmarkeder markant, både geografisk og indenfor de 3 segmenter, som Seluxit i dag sælger inden for: Smart Meter, Smart Home og Smart Machine. Der forventes at blive ansat en ansvarlig salgsdirektør, som kan professionalisere salgsindsatsen og introducere Seluxit på nye geografiske markeder og hos nye kunder. Omkring salgsdirektøren forventer Selskabet at opbygge den nødvendige salgsafdeling. Strategien og udrulningen af denne vil sættes i gang umiddelbart efter en succesfuld Optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark.

Økonomi, HR og Administration

Denne afdeling varetager økonomi, Investor Relations, HR og administration. Med baggrund i Selskabets størrelse har dette område indtil nu været betjent af en regnskabsmedarbejder.

Pr. 1 august 2018 er Mille Tram Lux tiltrådt som projektansat med ansvar for at udarbejde planer for den fremadrettede afdeling med styrkelse af funktionerne i forhold til de større krav, som kommer ud af større vækst i flere lande, større organisation, ændrede og skærpede krav til finansiell rapportering som følge af Optagelsen til handel samt etableringen af en Investor Relations funktion efter Optagelsen til handel. Det er hensigten, at der efter Udbuddets gennemførelse rekrutteres en ekstern leder for afdelingen. Indtil denne person er fundet, vil Mille Tram Lux varetage funktionen sammen med en af de eksisterende medarbejdere.

4.13 Direktionen og nøglemedarbejdere

I det følgende præsenteres den daglige Ledelse samt nøglemedarbejdere:

4.13.1 Direktion

Daniel Lux, CEO og medstifter af Seluxit siden 2006.



Daniel Lux, født 1971, er administrerende direktør for Seluxit.

Daniel har det overordnede ansvar for Seluxits forretning. Daniel har en kandidatgrad i datalogi med fokus på Kunstig Intelligens fra Rijks Universiteit Groningen, Holland. Daniel er født i Tyskland, uddannet i Holland og er bosat i Danmark. Daniel har en omfattende teknisk ekspertise og engagerer sig særligt i kritiske IoT spørgsmål, såsom datasikkerhed, og hvordan Enheder kan arbejde sammen. Daniel er medlem af IETF Directorate og er opfinder af flere patenter, hvor rettighederne ligger hos Seluxits kunder¹². Seluxit er ikke afhængig af de disse patenter. Daniel taler flydende tysk, dansk, hollandsk, engelsk og fransk. Tidligere ansættelser inkluderer Researcher hos KPN Research, software developer hos LH Agro og Software manager hos Liab. Daniel Lux er gift med Mille Tram Lux, som er bestyrelsesmedlem og midlertidigt projektansat i Selskabet.

Morten Pagh Frederiksen, CTO og medstifter siden 2006.



Morten Pagh Frederiksen, født 1972, er teknisk direktør for Seluxit.

Morten har, i sin rolle som teknisk direktør, ansvaret for elektronisk udvikling, produktion, certificering og Supply-chain management. Morten har studeret elektronik ved Sønderborg Teknikum og Syddansk Universitet. Morten har vundet flere priser i både nationale og i en international opfinder-konkurrencer. Udover bred teknisk viden og fascination af elektronik er Morten specielt engageret i, at de udviklede produkter lever op til kundernes forventninger, herunder særligt modenhed, kvalitet og pris. Tidligere ansættelser inkluderer testudvikler hos Simrad samt hardwareudvikler hos Liab ApS.

Morten Pagh Frederiksens bror, Tonny Walther Frederiksen er bestyrelsesmedlem i Selskabet.

¹² EP2629458 - EP2629489 - WO2012084318 - WO2011088909 - DK200601240

4.13.2 Nøglemedarbejdere

Andreas Bomholtz, Lead developer.



Andreas Bomholtz, er lead developer og den første medarbejder hos Seluxit.

Andreas blev ansat i Seluxit i 2007 som nyuddannet kandidat i datalogi fra Aalborg Universitet. Andreas har haft en stor rolle i at bringe Seluxit fra en lille virksomhed med 3 medarbejdere til Seluxits nuværende position. Andreas, der er ansvarlig for Seluxits softwarearkitektur, er ekspert i et bredt felt indenfor softwareteknologier. Når der er komplicerede opgaver i software-udviklingsprocessen, bliver Andreas brugt som sparringspartner af både Ledelsen og de andre medarbejdere for at løse opgaven.

Seluxit har desuden en meget kompetent og diversificeret medarbejderstab med specialister indenfor en række fagområder.

4.13.3 Direktionen og ledelseserhverv

Daniel Lux

Ophørte relationer indenfor 5 år:

SELUXIT A/S CVR-nummer 29388237. Bestyrelsesmedlem fra 16. januar 2006 til 13. september 2018.

HOUSE IN CONTROL A/S CVR-nummer 34608598. Bestyrelsesformand fra 2. juli. 2012 til 28.oktober 2015 (opløst efter erklæring).

Morten Pagh Frederiksen

Ophørte relationer indenfor 5 år:

SELUXIT A/S CVR-nummer 29388237. Bestyrelsesformand fra 16. januar 2006 til 13. september 2018.

HOUSE IN CONTROL A/S CVR-nummer 34608598. Bestyrelsesmedlem fra 2. juli. 2012 til 28. oktober 2015 (opløst efter erklæring).

4.14 Bestyrelsen

Bestyrelsen varetager den overordnede og strategiske ledelse og skal sikre en forsvarlig organisation af Selskabets virksomhed.

Bestyrelsen påser blandt andet, at:

- bogføringen og regnskabsaflæggelsen foregår på en måde, der efter Selskabets forhold er tilfredsstillende.
- der er etableret de fornødne procedurer for risikostyring og interne kontroller.
- Bestyrelsen løbende modtager den fornødne rapportering om Selskabets finansielle forhold,
- Direktionen udøver sit hverv på en behørig måde og efter Bestyrelsens retningslinjer.
- Selskabets kapitalberedskab til enhver tid er forsvarligt, herunder at der er tilstrækkelig likviditet til at opfylde Selskabets nuværende og fremtidige forpligtelser, efterhånden som de forfalder, og Bestyrelsen er således til enhver tid forpligtet til at vurdere den økonomiske situation og sikre, at det tilstedeværende kapitalberedskab er forsvarligt.

Generalforsamlingen vælger medlemmerne til Bestyrelsen.

Bestyrelsen af Seluxit A/S omfatter pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen:

Navn	Stilling	Vurdering af uafhængighed	Ejerandel
Morten Lund	Bestyrelsesformand	uafhængig	0 %
Anna Søndergaard	Bestyrelsesmedlem	uafhængig	0 %
Mille Tram Lux	Bestyrelsesmedlem	Ikke uafhængig	25 %
Tonny W. Frederiksen	Bestyrelsesmedlem	Ikke uafhængig	0 %

4.14.1 Bestyrelsen samt nuværende og tidligere ledelseshverv

Morten Lund, bestyrelsesformand siden 13. september 2018.



Morten Lund, født 1977, er Associate Professor på Aalborg Universitet (AAU)

Morten er en entreprenant og erfaren leder, der blandt andet har været en del af opstarten og udvikling af, eller investering i, en række virksomheder. De seneste knap 9 år har Morten været forsker i design af forretningsmodeller, og har sideløbende arbejdet som konsulent inden for ledelse og forretningsudvikling for både store internationale virksomheder og mindre vækstvirksomheder. Morten har været medstifter af Business Design Center på AAU, som han i dag leder.

Morten Lund er Cand. Merc. i Organisation og strategi og PhD i Business Model design.

Nuværende tillidshverv og ledelse

SELUXIT A/S, CVR-nummer 29388237. Tilknyttet som bestyrelsesformand.
Tiltrædelsesdato 13. september 2018.

LUND VENTURE ApS, CVR-nummer 31422604. Tilknyttet som stifter. Tiltrædelsesdato 8. maj 2008.

LUND VENTURE ApS, CVR-nummer 31422604. Tilknyttet som direktion. Tiltrædelsesdato 8. maj 2008.

Ophørte relationer indenfor 5 år:

COPENHAGEN SEAFOOD A/S, CVR-nummer 29535191. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem
Tiltrædelsesdato 1. december 2015. Fratrådt 27. juni 2018 som følge af salg til kapitalfond.

Anna Søndergaard, bestyrelsesmedlem siden 13. september 2018.

Anna Søndergaard, født 1973, er virksomhedsejer og iværksætter.

Har siden 2004 drevet egen virksomhed BECKSÖNDERGAARD ApS, som blev delvist solgt til den svenske private equity fond, Valedo i 2013. Har siden været i direktionen og bestyrelsesmedlem i virksomheden. Har tidligere arbejdet for reklamebureauet Lowe Company 2003-2004 og inden da som management konsulent (strategi) for McKinsey og Company 2001-2003.

Anna blev inviteret af daværende Statsminister Helle Thorning-Schmidt som dansk repræsentant for "Female Entrepreneurs" på Nordic Future Forum i 2012. Award winner – KV's Inspirational Prize (Organization for Female Business Owners) 2012.

Anna Søndergaard har en M.Sc. in Economics and Business.

Nuværende tillidshverv og ledelse

SELUXIT A/S, CVR-nummer 29388237. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem. Tiltrådt 13. september 2018.

Dansk Mode & Textil, CVR-nummer 14699341. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem. Tiltrådt 24. april 2014.

BECKSÖNDERGAARD ApS, CVR-nummer 26990564. Tilknyttet som stifter, bestyrelsesmedlem og direktør. Tiltrådt 29. juni 2004.

BECKSÖNDERGAARD ApS, CVR-nummer 26990564. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem. Tiltrådt 31. maj. 2013.

BECKSÖNDERGAARD ApS, CVR-nummer 26990564. Tilknyttet som direktør Tiltrådt 28. februar 2018.

ANNA SØNDERGAARD HOLDING ApS, CVR-nummer 30351061. Tilknyttet som direktion og legal ejer. Tiltrådt 6. marts 2007.

BECKSÖNDERGAARD HOLDING ApS, CVR-nummer 32338232. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem. Tiltrådt 31. maj 2013.

Notem ApS, CVR-nummer 38404784. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem. Tiltrådt 14. juni 2017.

Ophørte relationer indenfor 5 år:

BECKSÖNDERGAARD ApS, CVR-nummer 26990564. Tilknyttet som Direktion. Fratrådt 27. februar 2018.

BECKSÖNDERGAARD HOLDING ApS, CVR-nummer 32338232. Tilknyttet som Direktion. Fratrådt 27. februar 2018.

Mille Tram Lux, bestyrelsesmedlem siden 13. september 2018.

Mille Tram Lux, født 1975, har i perioden 2015-2018 været Finance Director for den Nordiske Region i Aalborg Portland, Cementir Gruppen, og været fast medlem af ledergruppen for den nordiske region. Mille har været medlem af bestyrelserne for Aalborg Portland A/S og Unicon A/S, fra 1. januar 2017, til 20. juli 2018. Før 2015 har Mille haft forskellige stillinger i Aalborg Portland, både i økonomi og i udviklingsafdelingen. Mille valgte at stoppe som Finance Director for Nordic Region i Aalborg Portland pr. 1. august 2018 for at hellige sig den kommende Optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark af Seluxit A/S. Mille er projektansat på fuld tid frem til februar 2019.

Mille Tram Lux er uddannet Honours Bachelor i Finance & Accounting (IBS Holland), HD(R) og har bestyrelsesuddannelser fra INSEAD og Scandinavian Institute.

Mille Tram Lux er sammen med Daniel Lux og Morten Pagh Frederiksen stifter af Seluxit A/S.

Mille Tram Lux er gift med Daniel Lux, som er medstifter af og administrerende direktør i Selskabet.

Nuværende tillidshverv og ledelse

SELUXIT A/S, CVR-nummer 29388237. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem.
Tiltrædelsesdato 13. september 2018.

TRAM INVEST ApS, CVR-nummer 19885275. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem.
Tiltrædelsesdato 17. september 2015.

Ophørte relationer indenfor 5 år.

UNICON A/S, CVR-nummer 16064939. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem. Fratrådt 20. juli 2018.

Aalborg Portland A/S, CVR-nummer 36428112. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem. Fratrådt 20. juli 2018.

NWM HOLDINGS LIMITED (UK 03921474). Tilknyttet som bestyrelsesmedlem fra 14. september 2015. Fratrådt 12. oktober 2017.

QUERCIA LIMITED (UK 01108984). Tilknyttet som bestyrelsesmedlem fra 14. september 2015. Fratrådt 12. oktober 2017.

CLAYTON HALL SAND COMPANY LIMITED (UK 01647510). Tilknyttet som bestyrelsesmedlem fra 14. september 2015. Fratrådt 12. oktober 2017.

NEALES WASTE MANAGEMENT LIMITED (UK 02646317). Tilknyttet som bestyrelsesmedlem fra 14. september 2015. Fratrådt 12. oktober 2017.

Cimentas Izmir Cimento Fabrikasi TAS (Turkey). Tilknyttet som bestyrelsesmedlem fra 17. april 2017. Fratrådt 6. juni 2017.

Cimbeton Hazirbeton ve Prefabrik Yapi Elemanlari San. Ve Tic. A.S. (Turkey). Tilknyttet som bestyrelsesmedlem fra 17. april 2017. Fratrådt 6. juni 2017.

BENT TRAM A/S, CVR-nummer 11956289. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem 6. oktober 2001. Fratrådt 10. marts 2014.

Tonny Walther Frederiksen, bestyrelsesmedlem siden 2012.



Tonny Walther Frederiksen, født 1962, Netop udnævnt til CTO i Flonidan (2018) og har siden 1997 været R&D manager ved Flonidan A/S i Horsens og i hele perioden været fast medlem af ledergruppen for virksomheden. Tonny har tidligere arbejdet for TDC Process A/S 1996-1997 og Flex Products A/S 1992-1996 som Project Manager samt Partner Electrics A/S 1988-1992 som udvikler. Tonny Walther Frederiksen har i ovennævnte stillinger beskæftiget sig med udvikling og produktion af bl.a. trådløs kommunikation, Smart Grid, Embedded systemer, Sensorer og SCADA. Tonny Walther Frederiksen har en M.SC in Electronic Engineering fra Aalborg Universitet (AAUC). Tonny Walther Frederiksen er bror til Morten Pagh Frederiksen, som er medstifter af og CTO i Selskabet.

Nuværende tillidserhverv og ledelse

SELUXIT A/S, CVR-nummer 29388237. Tilknyttet som bestyrelsesmedlem. Tiltrædelsesdato 30. august 2012.

4.14.2 Erklæring om tidligere erhverv

Ingen medlemmer af Bestyrelsen, Direktionen eller nogen Nøglemedarbejdere er aktuelt eller har inden for de seneste fem år været involveret i 1) anklager for svigagtige lovovertrædelser, 2) ledende medarbejdere i selskaber, der er gået konkurs, kommet under bo-behandling eller trådt i likvidation, eller 3) genstand for offentlige anklager og/eller sanktioner, hvorved retten til at fungere som medlem af en udsteders bestyrelse, direktion eller tilsynsorgan er blevet frataget.

4.15 Incitamentsprogrammer

4.15.1 Overordnede retningslinjer for incitamentsaflønning

Selskabets generalforsamling har vedtaget et sæt overordnede retningslinjer for incitamentsaflønning i medfør af selskabslovens § 139. De overordnede retningslinjer er tilgængelige på Selskabets hjemmeside www.seluxit.com/investors.

Da Bestyrelsen alene modtager et kontant bestyrelseshonorar, og ingen del heraf er resultatafhængig, omfatter de overordnede retningslinjer alene Selskabets direktion.

I henhold til disse overordnede retningslinjer kan Direktionens aflønning udover en fast grundløn og visse lønaccessorier omfatte kontantbaserede bonusordninger. Sådanne bonusordninger kan omfatte aftale om en årlig bonus, som maksimalt kan udgøre 30 % af bruttolønnen (kortsigtet bonus). I stedet herfor eller i tillæg dertil, kan der aftales en langsigtet bonus, hvor optjeningsperioden typisk er 3 år, og hvor bonusbeløbet maksimalt kan udgøre 100 % af den gennemsnitlige bruttoårlsløn i perioden. Endelig kan Bestyrelsen ekstraordinært tildele medlemmer af Selskabets direktion en diskretionær bonus, som maksimalt kan udgøre 30 % af bruttolønnen.

Derudover kan medlemmerne af Selskabets direktion deltage på lige fod med og på samme vilkår som Selskabets øvrige medarbejdere i generelle warrant- og medarbejderaktieordninger, som Bestyrelsen måtte træffe beslutning om.

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Bestyrelsen ikke indgået bonusaftaler med Selskabets direktion og har ingen aktuelle planer herom. Bestyrelsen har endvidere ikke truffet beslutning om indførelse af generelle warrant- eller medarbejderaktieordninger og har ingen aktuelle planer herom.

5 Finansiell beskrivelse

5.1 Generelt

Årsrapporterne for Seluxit er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder med tilvalg af visse bestemmelser for klasse C.

For en nærmere beskrivelse af den anvendte regnskabspraksis henvises til beskrivelse af anvendt regnskabspraksis jf. Selskabets årsrapport 2017/2018, som er tilgængelig på Selskabets hjemmeside (www.seluxit.com/investors).

Nedenstående oversigter viser hoved- og nøgletal for de seneste 2 årsregnskaber (2017/18, 2016/17). Der henvises til de offentliggjorte årsrapporter for en mere detaljeret beskrivelse af regnskaberne. Disse kan tilgås på Selskabets hjemmeside (www.seluxit.com/investors).

5.2 Resultatopgørelse

RESULTATOPGØRELSE DKK Tusind	2017/18 01.07.17-30.06.18	2016/17 01.07.16-30.06.17
Nettoomsætning	8.137	9.421
Bruttofortjeneste	6.153	6.404
Personale omkostninger	-3.846	-4.071
Resultat før afskrivninger	2.307	2.333
Afskrivninger	-855	-491
Resultat af primær drift	1.452	1.842
Finansielle poster	-92	-97
Resultat før skat	1.360	1.745
Selskabsskat	-301	-387
Periodens resultat	1.059	1.358

Figur 12: Resultatopgørelse Seluxit. Kilde Seluxit.

5.2.1 Beskrivelse af udvikling i udvalgte poster i resultatopgørelsen

Nettoomsætning

Omsætningen vedrører primært konsulentbistand og licenser fra de første IoT produkter, der sælges i markedet af Seluxits kunder. Der har været et fald i omsætningen fra 2016/17 til 2017/18, som primært skyldes 3 faktorer.

For det første har Seluxit taget et strategisk valg om at fokusere på udvikling af IoT platformen og på en forretningsmodel, der gør IoT - platformen konkurrencedygtig gennem skalerbarhed og "time to market". Seluxit har dedikeret betydelige interne ressourcer til udvikling af denne IoT - platform og model.

For det andet har Seluxit anvendt denne model i samarbejde med store kunder, hvor kunden betaler et mindre beløb til at starte med og dernæst har en licensbaseret model, hvor Seluxit betales baseret på Enheder, der er koblet op på IoT - platformen, samt det dataforbrug de genererer. Herved gøres omkostningerne mere variable for kunderne og deles ud over produktets levetid. For Seluxit betyder det mindre omsætning ved implementering, men til gengæld en løbende omsætning fra succesfulde implementeringer, så længe produkterne er i brug.

For det tredje har Seluxit produceret færre hardware Enheder for kunderne end året før.

Bruttofortjeneste

Bruttofortjenesten i 2017/18 ligger på samme niveau som 2016/17. Det skyldes, at der har været færre omkostninger til hardware produktion, jf. beskrivelse under omsætning.

Seluxit står ofte for udvikling og produktion af hardwaremoduler for kunderne. Som en del af det strategiske valg om at udvikle en skalerbar IoT - platform og en anden prismodel, har Seluxit valgt, at kunderne selv får mulighed for at varetage produktionen af hardwaremoduler samtidig med, at Seluxit står for design, test, prototyper og specifikationer.

Personaleomkostninger

Personaleomkostningernes udvikling skyldes 2 faktorer. Antallet af gennemsnitlige antal fuldtidsmedarbejdere er øget fra 12 medarbejdere i 2016/17 til 14 medarbejdere i 2017/18, hvilket er den primære årsag til, at lønomkostningerne er øget med DKK 1.175.000. Dernæst har Seluxit investeret interne timer i udvikling af IoT - platformen, hvilket har medført en forøgelse af den regnskabsmæssige aktivering af lønomkostninger på ca. DKK 1.400.000. Herved er nettoudviklingen i de omkostningsførte personaleomkostninger fra 2016/17 til 2017/18 en reduktion på DKK 225.000.

Årets samlede regnskabsmæssigt aktiverede lønomkostninger udgør DKK 3.310.000 mod DKK 1.910.000 i 2017/2018. Ved indgangen til regnskabsåret 2018/19 beskæftiger Seluxit 17 medarbejdere.

Afskrivninger

Afskrivningerne stiger fra DKK 491.000 i 2016/17 til DKK 855.000 i 2017/18 som følge af den øgede satsning på udvikling og idriftsættelse af afsluttede udviklingsprojekter, som IoT - platformen baserer sig på. Udviklingsprojekter afskrives hovedsageligt over 5 år baseret på den forventede tekniske levetid.

5.3 Balance

BALANCE	2017/18	2016/17
DKK tusind	01.07.17-30.06.18	01.07.16-30.06.17
AKTIVER		
Anlægsaktiver		
Udviklingsprojekter	4.964	2.399
Øvrige anlægsaktiver	114	224
Anlægsaktiver i alt	5.078	2.623
Varelager	89	63
Tilgodehavender fra salg af tjenesteydelser	1.565	2.168
Igangværende arbejder for fremmed regning	990	610
Tilgodehavende sambeskatningsbidrag	252	0
Andre tilgodehavender	29	78
Likvide beholdninger	60	2.566
Omsætningsaktiver i alt	2.986	5.484
Aktiver i alt	8.064	8.107
PASSIVER		
Aktiekapital	500	125
Reserve for udviklingsomkostninger	3.575	1.383
Overført resultat	243	1.751
Foreslået udbytte	0	800
Egenkapital i alt	4.318	4.059
Udskudt skat	1.081	528
Hensatte forpligtelser i alt	1.081	528
Kortfristet gæld		
Bankgæld	46	17
Forudbetalinger fra kunder	0	167
Leverandører af varer og tjenesteydelser	96	422
Gæld til tilknyttet virksomhed	1.526	1.704
Sambeskatningsbidrag	0	330
Anden gæld	997	880
Kortfristet gæld i alt	2.665	3.520
Passiver i alt	8.064	8.107

Figur 13: Balance. Kilde Seluxit.

5.3.1 Balance – Beskrivelse af udvikling i udvalgte poster

Immaterielle anlægsaktiver

Seluxit har i regnskabsåret 2017/18 intensiveret indsatsen på produktudvikling og har afsluttet udviklingsprojekter for samlet DKK 3.574.000, som danner grundlag for IoT - platformen og er påbegyndt afskrivningen på disse. Dette reflekteres i det større afskrivningsgrundlag som beskrevet i afsnittet om resultatopgørelsen.

Selskabet har ydermere udbygget sine øvrige udviklingsaktiviteter, stadig med grundlag i IoT - platformen, og har ved udgangen regnskabsåret 2017/18 igangværende udviklingsaktiviteter for DKK 969.000.

Immaterielle anlægsaktiver er således øget fra DKK 2.399.000 i 2016/17 til DKK 4.964.000 ved afslutningen af regnskabsåret for 2017/18.

Denne forøgelse er en konsekvens af Seluxits strategiske valg om at udvikle sig fra i høj grad at være projektbaseret til i højere grad at være en platform- og licensbaseret virksomhed med højere skalerbarhed og mere langvarige indtægtsstrømme.

Tilgodehavender fra salg

Tilgodehavender fra salg ligger på ca. samme niveau i 2017/18 som i 2016/17. Det vedrører kunder med god betalingshistorik og kreditvurdering og er betalt efterfølgende i henhold til aftalte betalingsbetingelser. Omsætningen fordeler sig ikke jævnt over året, og skæringsdagen kan være påvirket af tilfældige udsving i periodiseringen af salg og fakturering.

Likvide beholdninger

Likvide beholdninger er reduceret med DKK 2.494.000 fra 2016/17 til 2017/18. Det skyldes primært, at den øgede investeringsaktivitet har været likviditetskrævende.

Egenkapital

Egenkapitalen er steget fra 2016/17 til 2017/18 med årets resultat på DKK 1.090.000 fratrasket udloddet udbytte på DKK 800.000.

Selskabet er i løbet af 2017/18 omdannet fra anpartsselskab til aktieselskab, hvorved selskabskapitalen er udvidet fra nominelt DKK 125.000 til nominelt DKK 500.000. Kapitalen er blevet forhøjet med fra nominelt DKK 500.000 til nominelt DKK 680.500 ved en kontant kapitalforhøjelse den 13. september 2018.

5.4 Pengestrømsanalyse

PENGESTRØMSOPGØRELSE DKK tusind	2017/18 01.07.17-30.06.18	2016/17 01.07.16-30.06.17
Årets resultat	1.059	1.358
Årets afskrivninger	855	491
Skat af årets resultat	301	387
Ændringer i arbejdskapital	-132	821
Betalt skat i året	-330	-497
Pengestrømme fra driftsaktiviteter	1.753	2.560
Investering i immaterielle anlæg	-3.310	-1.908
Investering i materielle anlæg	0	-126
Pengestrømme fra investeringsaktiviteter	-3.310	-2.034
Udbetalt udbytte	-800	-800
Ændring i mellemregning med tilknyttede virksomheder	-24	147
Ændring i mellemregning med associerede virksomheder	-154	12
Resultat før finansielle poster	-978	-641
Pengestrømme i alt	-2.535	-114
Likvider primo	2.549	2.663
Likvider ultimo	14	2.549

Figur 14: Pengestrømsopgørelse. Kilde Seluxit.

5.4.1 Pengestrøm – Beskrivelse af udvikling i udvalgte

Pengestrøm fra driftsaktivitet

Selskabets pengestrømme fra driftsaktivitet har samlet gennem årene ofte været positive og genereret tilstrækkelig likviditet til at finansiere Selskabets investering i udviklingsprojekter samt løbende udbytter. Når Seluxit har haft kortvarigt likviditetsbehov, har dette været løst ved at låne fra moderselskabet Von And ApS (Se afsnit 7.6), som er 100 % ejer af Seluxit inden Udbuddets start. Per Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er der trukket DKK 2,0 mio på denne kreditfacilitet hos Von And ApS.

Pengestrøm fra investeringsaktivitet

Selskabets pengestrømme fra investeringsaktivitet vedrører primært Selskabets aktiverede udviklingsprojekter, hvor egne medarbejdere har arbejdet på udviklingen af Selskabets IoT - platform m.v.

5.4.2 Nøgletal

NØGLETAL	2017/18 01.07.17-30.06.18	2016/17 01.07.16-30.06.17
Overskudsgrad (resultat af primær drift / omsætning)	17,8 %	19,6 %
Afkastningsgrad (resultat af primær drift / gns. aktiver)	18,0 %	24,6 %
Soliditetsgrad (egenkapital / balancesum)	53,5 %	50,1 %
Egenkapitalforrentning (årets resultat / gns. egenkapital)	25,2 %	35,9 %

Figur 15: Nøgletal. Kilde Seluxit

5.5 Forventninger til fremtiden

Selskabet har udarbejdet en vækstplan for de næste 5 år, som nærmere er beskrevet under afsnittet punkt 4.11 om vækstplanen. Planen afspejler Seluxits strategi og bedste skøn pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen. Disse fremtidige finansielle planer er udarbejdet som en del af en vækstplan, som underbygger strategien. De faktiske resultater kan afvige fra forventningerne, idet begivenheder sjældent indtræder præcis som forventet, og ikke forventede begivenheder kan indtræde. Afvigelserne kan derfor være væsentlige. Forventningerne til vækstplanen bør læses i sammenhæng med afsnittet "Risikofaktorer", som er medtaget andetsteds i Virksomhedsbeskrivelsen.

5.6 Revisor

Selskabets revisor er de statsautoriserede revisorer Søren V. Nejmann og Thomas Kallehaug, Ernst & Young Godkendt Revisionspartnerselskab (CVR-nummer 30700228), Vestre Havnepromenade 1A, 9100 Aalborg. Selskabet har haft samme revisorfirma siden 2010.

5.7 Revisionspåtegning

Revisorpåtegning for årsregnskabet 2017/18 for Seluxit er uden forbehold eller særlige bemærkninger. Den fulde revisorpåtegning er at finde i årsregnskabet, herunder er et uddrag indeholdende konklusionen.



Seluxit A/S
Årsrapport 2017/18
Annual report 2017/18

Den uafhængige revisors revisionspåtegning Independent auditor's report

Til kapitalejerne i Seluxit A/S

Konklusion

Vi har revideret årsregnskabet for Seluxit A/S for regnskabsåret 1. juli 2017 - 30. juni 2018, der omfatter resultatopgørelse, balance, egenkapitalopgørelse og noter, herunder anvendt regnskabspraksis. Årsregnskabet udarbejdes efter årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 30. juni 2018 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. juli 2017 - 30. juni 2018 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

To the shareholders of Seluxit A/S

Opinion

We have audited the financial statements of Seluxit A/S for the financial year 1 July 2017 - 30 June 2018, which comprise income statement, balance sheet, statement of changes in equity and notes, including accounting policies. The financial statements are prepared in accordance with the Danish Financial Statements Act.

In our opinion, the financial statements give a true and fair view of the financial position of the Company at 30 June 2018 and of the results of the Company's operations for the financial year 1 July 2017 - 30 June 2018 in accordance with the Danish Financial Statements Act.

Aalborg, den 13. september 2018

Aalborg, 13 September 2018

ERNST & YOUNG

Godkendt Revisionspartnerselskab

CVR-nr. 30 70 02 28

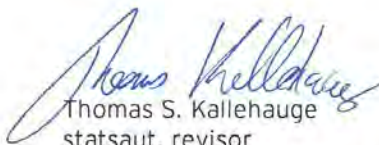


Søren V. Nejmann

statsaut. revisor

State Authorised Public Accountant

MNE-nr./MNE no.: mne32775



Thomas S. Kallehauge

statsaut. revisor

State Authorised Public Accountant

MNE-nr./MNE no.: mne35422

5.8 Finanskalender

Finanskalender	Dato
Halvårsrapport for 1. halvår 2018/19	21. februar 2019
Tidsfrist for forslag til generalforsamlingen 2018/19	10. september 2019
Årsrapport for regnskabsåret 2018/19	25. september 2019
Generalforsamling 2019	22. oktober 2019

Figur 16: Finanskalender. Kilde Seluxit.

5.9 Erklæring om arbejdskapital

Gennemførelsen af Udbuddet ved Minimumstegningen vil medføre, at Selskabet modtager et kontant bruttoprovenu på mellem DKK 22 mio. og DKK 26 mio. Det forventes, at dette bruttoprovenu vil give Selskabet tilstrækkelig arbejdskapital til at dække Seluxits kapitalbehov i 36 måneder fra første handelsdag. Provenuet vil også blive brugt til at indfri selskabets nuværende gæld.

Hvis Udbuddet ikke bliver gennemført og optagelsen af Selskabets Aktier til handel på Nasdaq First North Denmark ikke vil ske, vil Selskabet via sit nuværende kapitalberedskab, de eksisterende kreditfaciliter kombineret med en nedjustering af Selskabets vækststrategi og markedsføringsplan fortsætte sine nuværende aktiviteter, men med en langsommere udrulning af Seluxits produkter og services mod de nuværende kunder og fremtidige samarbejdspartnere.

5.10 Væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling

Der har ikke været væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling fra årsrapportens godkendelse på Seluxits ordinære generalforsamling den 13. september 2018 og til offentliggørelse af Virksomhedsbeskrivelsen. Der er dog vedtaget en kapitalforhøjelse på nominelt DKK 180.500, som er gennemført umiddelbart efter generalforsamlingens afslutning. Der henvises til Figur 17 under afsnit 7.10.

6 Risikofaktorer

Potentielle investorer bør nøje overveje de risici, der er beskrevet nedenfor, inden der træffes en investeringsbeslutning. De risici, der beskrevet nedenfor, er ikke de eneste risici forbundet med investering i Aktierne i forbindelse med Udbuddet. I det omfang, de nedenfor beskrevne risici materialiserer sig, kan det have en væsentlig negativ indvirkning på Seluxits forretning og dermed betyde, at aktionærer kan miste hele eller dele af deres investering i Selskabet.

Seluxits Ledelse består af Daniel Lux, Morten Pagh Frederiksen ("Direktionen") samt af Morten Lund (bestyrelsesformand), Tonny Walther Frederiksen, Mille Tram Lux og Anna Søndergaard ("Bestyrelsen"). Ledelsen vurderer, at de nedenfor beskrevne forhold repræsenterer de væsentligste risici for Selskabet og for erhvervelse af de Nye Aktier i Selskabet i forbindelse med Udbuddet. Det skal understreges, at risici beskrevet i dette afsnit ikke er udtømmende. Risikofaktorer, som endnu ikke er kendt, eller som pr. Virksomhedsbeskrivelsens dato anses for uvæsentlige, kan være eller blive mere væsentlige end forudsat på tidspunktet for Virksomhedsbeskrivelsens datering. Alle de beskrevne risikofaktorer er mulige udfald, der måske kan eller måske ikke kan opstå, og Ledelsen er ikke i stand til at udtale sig om sandsynligheden for, at de enkelte risici måtte opstå. Selskabet er derfor ikke i stand til at udtale sig om betydningen af hver enkelt risikofaktor, da hver af de beskrevne risikofaktorer kan materialisere sig i større eller mindre grad. Investorer opfordres til at læse denne Virksomhedsbeskrivelse omhyggeligt igennem for dermed at kunne foretage en selvstændig vurdering af de med en investering i Selskabet forbundne risici.

Potentielle investorer anbefales tillige at indhente uafhængig rådgivning vedrørende juridiske, regnskabsmæssige og skattemæssige forhold, som måtte være relevante for den enkelte investor, inden der træffes beslutning om, hvorvidt investor bør tegne Nye Aktier i forbindelse med Udbuddet.

Risikofaktorerne er ikke nævnt i prioriteret rækkefølge, efter vigtighed eller sandsynlighed.

6.1 Risici forbundet med de markeder, Seluxit opererer på

6.1.1 Seluxit er underlagt konkurrence fra store internationale spillere og nye virksomheder inden for markedet for IoT og IoT - platform software

Markedet er præget af store internationale virksomheder og fremkomsten af nye hurtigt voksende konkurrenter. De store internationale virksomheder investerer kraftigt i at sikre deres eksisterende og vinde yderligere markedsandele. De allokerer derfor betydelige ressourcer til produktudvikling, salg og markedsføring. Samtidig kommer nye leverandører til, som med både innovative og moderne løsninger samt aggressiv markedsføring kan blive væsentlige konkurrenter i fremtiden. Der er derfor en risiko for, at øget konkurrence på

pris, produkter og andre parametre kan have en negativ virkning på Seluxits virksomhed, strategi, omsætning, driftsresultat og finansielle stilling.

6.1.2 Udviklingen i markedet for IoT og IoT - platform software kan påvirke efterspørgslen på Seluxits løsninger

Markedet for IoT og IoT - platform software har udviklet sig positivt de seneste år og er stadigvæk i høj vækst. Der kan ikke gives nogen sikkerhed for, at markedet for IoT og IoT - platform software vil fortsætte den positive tendens, eller at Seluxit vil drage fordel af en eventuelt fortsat positiv markedsudvikling. I tilfælde af at der kommer en negativ udvikling i markedet for IoT og IoT - platform software, eller at markedsudviklingen sker i en retning, så efterspørgslen efter Seluxits produkter aftager, vil det kunne have en negativ indvirkning på Seluxits salg og dermed indtjening.

6.1.3 Ved lancering i nye lande kan der være ændrede handelsvilkår

Når Seluxit skal sælge løsninger til kunder i nye lande, kan der være eller komme nationale standarder, sikkerhedskrav og lovgivning, som kan gøre det nødvendigt for Seluxit at ændre på produkterne eller opgive salg til kunder i de pågældende lande, hvilket kan påvirke Selskabets udviklingsomkostninger samt forventede salg og dermed føre til budgetafvigelser og negativ indvirkning på Selskabets omsætning og indtjening.

6.1.4 Risiko for brud på datasikkerheden

Uanset at Selskabet prioriterer datasikkerhed højt, er der en risiko for, at der enten af Seluxit eller nogle, for hvem Seluxit er ansvarlige, opstår brud på love eller regler om datasikkerhed og beskyttelse af persondata, hvilket kan medføre, at Seluxit ifalder bøder og eventuelt vil kunne blive mødt med erstatningskrav, som kan få negativ indvirkning på Selskabets driftsresultater og finansielle stilling samt Selskabets omdømme, hvilket potentielt vil kunne udgøre en trussel mod Selskabets overlevelse.

6.1.5 Nationale særregler omkring datasikkerhed og behandling af data kan betyde behov for tilpassede løsninger, hvilket gør skalerbarheden på tværs af lande langsommere og mere kompliceret.

Udviklingen af lovgivning om datasikkerhed m.v. i forskellige lande kan indebære krav om landespecifik tilpasning af Seluxits produkter, som kan være omkostningskrævende i udviklings-, support- og vedligeholdelsesfaserne og dermed forsinke den planlagte udbredelse af Seluxit til nye lande og dermed få negativ effekt på Seluxits salg og indtjening.

6.2 Risici forbundet med Seluxits virksomhed

6.2.1 Seluxit er afhængig af Direktionen og Bestyrelsens evne til at eksekvere i henhold til vækstplanen

Seluxit er gennem 12 år vokset og har skabt positive resultater gennem tæt samarbejde med kunder og opbygning af en god teknologisk platform. Med vækstplanen skal Selskabet transformeres fra at være en lille og primært projektbaseret virksomhed til at blive en mellemstor virksomhed baseret på en skalerbar licensmodel. Direktionen og Bestyrelsen kan få en udfordring med at få udbygget salgsorganisationen og på at eksekvere salgsstrategien, samt være fleksibel nok til at kunne handle agilt og tilpasse sig et marked, der er i rivende udvikling, og hvor der ikke er fastlagt en standard endnu. Samtidig kan Direktionen få en udfordring med at fokusere og prioritere udviklingen af IoT platformen. Såfremt Direktionen og Bestyrelsen ikke formår at eksekvere i henhold til vækstplanen, eller udefrakommende forhold ændrer præmissen for vækstplanen, vil det kunne påvirke Selskabets driftsresultat og finansielle position væsentligt i negativ retning.

6.2.2 Opbygning af salgsorganisation og eksekvering af salgsstrategi

Selskabets fremtidige udvikling baserer sig bl.a. på en salgsstrategi, hvor der skal opbygges en salgsorganisation, der skal forestå målrettet salg i hvert af de 3 hovedsegmenter: Smart Meter, Smart Home og Smart Machine. Hvis der ansættes de forkerte medarbejdere, indgås aftaler med de forkerte salgsagenter, distributører eller samarbejdspartnere, eller der i øvrigt måtte opstå andre organisatoriske problemer, er der en risiko for, at dette kan medføre en forsinkelse af denne del af virksomhedens "Go to market" strategi. Det kan betyde en forsinkelse i forhold til implementeringen af Selskabets vækstplaner og generelt medføre, at virksomhedens økonomiske resultater ikke bliver som budgetteret og Selskabets finansielle position dermed bliver forringet.

6.2.3 Seluxit er afhængig af dets kunders succes

Seluxits software opererer med en prisstruktur med løbende betalinger baseret på dataforbrug. Jo flere aktive brugere Seluxits kunder har, jo mere datatrafik genereres der, og desto større indtægter modtager Seluxit herfor. Størrelsen af Selskabets indtægter er således direkte afhængig af størrelsen af den omsætning, som Seluxits kunder har og dermed den datatrafik, som disses kunder genererer. Såfremt Seluxits kunders produkter ikke er så kommercielt succesfulde som forventet, er der en risiko for, at en utilstrækkelig anvendelse, enten målt på antal slutbrugere eller på den datatrafik, som de genererer, medfører utilstrækkelige indtægter for Seluxit til at sikre positiv driftsindtjening.

6.2.4 Seluxits omsætning bygger i dag på få, men store kunder

Over 80 % af Seluxits omsætning (2017/18) kom fra de 4 største kunder. Selskabet har de seneste år haft fokus på at udvikle en stærk IoT - platform og opbygge et samarbejde med centrale kunder, som er førende indenfor deres felt, og som har satset på Seluxit som primær samarbejdspartner til et af deres strategiske vækstområder. Hvis en eller flere kunder vælger at stoppe eller reducere samarbejdet med Seluxit, vil dette medføre en betydelig reduktion i Selskabets driftsmæssige indtægter og dermed få stor negativ indflydelse på Selskabets resultatdannelse og finansielle position.

6.2.5 Seluxits kunder kan opsige licenskontrakter

Inden for Selskabets konsulentforretning indgår Selskabet sædvanligvis licenskontrakter med dets kunder. Disse kontrakter er sædvanligvis uopsigelige i den aftalte kontraktperiode. Seluxit bestræber sig altid på at overholde sine kontraktmæssige forpligtelser, og ingen kunder har pr. datoen for denne Virksomhedsbeskrivelse ophævet kontrakter med Seluxit på grund af Seluxits påståede misligholdelse. Der kan dog ikke gives sikkerhed for, at det ikke vil kunne ske i fremtiden, og hvis Seluxit ikke leverer de aftalte ydelser korrekt eller rettidigt, eller ikke opfylder sine øvrige forpligtelser i henhold til de indgåede aftaler, er der risiko for, at kunderne ophæver eller opsiger kontrakterne. Selskabet kan herved blive forpligtet til at yde compensation, erstatning og/eller refundere indtægter fra de pågældende kontrakter, hvilket kan ødelægge Selskabets renommé og indebære en væsentlig forringelse af Selskabets forretningsmæssige resultater og finansielle position.

6.2.6 Seluxits kunder kan blive opkøbt

Såfremt Seluxits kunder bliver opkøbt, er der risiko for, at indgåede licens- eller samarbejdsaftaler kan blive opsagt eller bortfalde med heraf følgende tab af fremtidig omsætning.

6.2.7 Seluxit er afhængig af innovation og skal fortsat allokere betydelige ressourcer til udvikling

Ledelsen vurderer, at konkurrencedygtigheden af Seluxits IoT - platform software blandt andet er baseret på Seluxits evne til produktudvikling og nyskabelser. Innovation er vigtig for i fremtiden at kunne tilbyde nye, bedre og mere avancerede løsninger, som imødekommer de stigende krav i den fremtidige kundeefterspørgsel efter IoT teknologi. Hvis Seluxit nedprioriterer fokus på innovation, herunder ikke fortsat allokerer en stor andel af sine kapital- og medarbejderressourcer til innovation, kan Seluxit risikere ikke at opnå den forventede vækst og at miste kunder.

6.2.8 Seluxit er eksponeret for hacking og lignende digitale trusler, herunder brud på datasikkerhed om persondata

Seluxits forretning er baseret på en software-løsning, som Selskabets hosting partnere opererer på Seluxits vegne for Selskabets kunder. I tilfælde af at Seluxits hosting partnere, Seluxits IoT - platforme eller øvrige IT-systemer bliver ramt af hacker-, virusangreb eller lignende, kan det i større eller mindre omfang, og i kortere eller længere perioder forhindre Seluxit og/eller dets kunder i at anvende Seluxits produkter, og i værste fald føre til systemmæssige nedbrud og brud på datasikkerheden. Det kan påføre Selskabet omkostninger til bl.a. systemgenoprettelse og gendannelse, eventuelle bøder, som kan være betydelige, i forbindelse med datasikkerhedsbrud, og som kan påvirke Selskabets renommé samt dets omsætning og indtjening og mulighed for fortsat at drive virksomhed.

6.2.9 Seluxit er på nuværende tidspunkt afhængig af få nøglemedarbejdere

På grund af Seluxits størrelse er Seluxit afhængig af nøglemedarbejdere, som skal sikre den løbende drift og udvikling af Seluxits virksomhed. I tilfælde af at en eller flere nøglemedarbejdere måtte forlade Seluxit, kan det få indflydelse på Seluxits virksomhed, strategi, omsætning, driftsresultat og finansielle stilling. Alle Seluxits medarbejdere yder et væsentligt bidrag til virksomhedens udvikling. Efter Ledelsens opfattelse er Daniel Lux, Morten Pagh Frederiksen og Andreas Bomholtz Selskabets nøglemedarbejdere.

6.2.10 Seluxit er afhængig af at kunne tiltrække dygtige medarbejdere

Seluxit planlægger at realisere en høj vækst fremadrettet. Ledelsen vurderer derfor, at der er behov for løbende at ansætte flere medarbejdere. Det er især programmører og sælgere, der vil være i fokus. Der er konkurrence om ansættelsen af dygtige programmører og sælgere, og det kan derfor være svært at tiltrække og fastholde sådanne medarbejdere. Hvis ikke Seluxit formår at ansætte dygtige medarbejdere i det tempo, som er nødvendigt for den i Virksomhedsbeskrivelsen forudsatte udvikling indenfor bl.a. produktudvikling og salg, kan det få negative konsekvenser for Seluxits vækst og dermed føre til ringere indtjening end forudsat. For at skabe den nødvendige vækst, skal Selskabet finde nye udviklere og salgs- og marketingspersonale, som kan være omkostningstunge i et marked med fuld beskæftigelse. Det kan betyde øgede omkostninger til lønninger og medføre en negativ indvirkning på Seluxits virksomhed, strategi, omsætning, driftsresultat og finansielle stilling. Der er ligeledes en risiko for, at medarbejdere med specifik viden forlader Seluxit og bliver ansat hos en konkurrent eller starter egen virksomhed, hvilket vil kunne svække Seluxits konkurrencemæssige position på markedet med heraf følgende svigtende omsætning og dermed indtjening for virksomheden.

6.2.11 Lovgivning omkring udenlandsk arbejdskraft kan komplicere tiltrækning af specialister og kompetente ansøgere til Danmark.

Den danske lovgivning omkring udenlandsk arbejdskraft kan begrænse mulighederne for at ansætte internationale kandidater. Derudover er det kompliceret for udlændinge at flytte deres familier til Danmark. Det kan medføre udfordringer i forhold til at få ansat de bedste medarbejdere. Dette kan medføre en forsinkelse af Selskabets planlagte ansættelser og dermed føre til forsinkelse af realiseringen af Selskabets strategi for udvikling og salg med deraf følgende negativ påvirkning af Selskabets driftsmæssige resultater og finansielle stilling.

6.2.12 Seluxit er afhængig af IT-underleverandører (hosting)

Drift af Seluxits IoT - platform og Wappsto foregår for tiden på servere hos to leverandører, Hetzner online GmbH og OVH.COM. I tilfælde af at Seluxits hosting partners sikkerhed eller almindelige drift bliver kompromitteret, kan det have en negativ indvirkning på Seluxits evne til at betjene sine kunder. I værste fald kan det indebære Selskabets misligholdelse af sine kontraktmæssige forpligtelser og dermed indebære risiko for ekstraordinære omkostninger, faldende omsætning, indtjening og potentielle erstatningskrav mod Seluxit, som Seluxit ikke med sikkerhed vil kunne kræve erstattet fra sine hosting partnere.

6.2.13 Anvendelsen af komponenter udviklet af tredjeparter og open source-teknologier

Seluxit benytter en række komponenter udviklet af tredjeparter, herunder Open source-teknologier, i sin platform. Eksempler på disse er teknologier til databaser, datahåndtering, skalering mv. Seluxit anvender udelukkende markedsledende teknologier og leverandører. Implementeringen af disse teknologier i Seluxit platformen er ressourcekrævende og har stor betydning for Seluxit platformens ydeevne. Der er risiko for, at Seluxit ikke vælger de rette teknologier, hvilket vil have negativ betydning for Seluxits konkurrenceevne og dermed opnåelse af de forudsatte kommercielle mål.

6.2.14 Leverandører som går konkurs eller ikke kan levere

Der kan opstå situationer hvor leverandørernes eventuelle konkurs, manglende, ikke kontraktmæssige eller forsinkede leveringer af ydelser til Seluxit kan indebære, at Selskabet lider tab, herunder på grund af deraf følgende misligholdelse af sine kontraktlige forpligtelser over for sine kunder. Dette kan påføre Selskabet ekstraordinære omkostninger og indebære en risiko for, at Selskabets omsætning, indtjening og renommé kan blive påvirket negativt, hvilket ultimativt kan påvirke Selskabets overlevelsessevne.

6.2.15 Leverandører der iværksætter store prisstigninger

Hvis nogle leverandører til Seluxit anmelder store prisstigninger, og det viser sig vanskeligt at finde andre leverandører til det nødvendige produkt, kan dette i forhold til Seluxit betyde, at allerede indgåede lange kontrakter med Selskabets kunder bliver mindre profitable eller direkte tabsgivende. Det kan have negativ indflydelse på Selskabets drift og resultat.

6.2.16 Seluxit er afhængig af, at kunderne betaler deres fakturaer

For at kunne dække sine driftsindtægter og generere overskud er Seluxit afhængig af, at kunderne betaler fakturaer for udført arbejde. I visse tilfælde afholder Seluxit i forbindelse med konsulentarbejde udgifter til produktion af varer og ydelser. Seluxit har med de nuværende kunder afregnet bagud og modtager ingen forudbetaling, garantier eller anden sikkerhedsstillelse fra kunderne i forbindelse med udførelsen af arbejdet. Hvis kunder enten ikke betaler for det udførte arbejde på grund af manglende vilje eller evne, eller en eller flere kunder går konkurs eller kommer under anden insolvensbehandling, er Seluxit således eksponeret for en risiko for ikke at kunne få dækket faste og variable omkostninger samt direkte udlæg, og dermed lide tab som kan påvirke Selskabets indtjening negativt og i værste fald være truende for Selskabets eksistens.

6.2.17 Selskabet kan blive involveret i rets-, voldgiftssager og andre tvister

Seluxit har en lang række kontraktforhold med forskellige interessenter, herunder leverandører, kunder og medarbejdere. Uanset at Selskabet ikke aktuelt er involveret i rets- eller voldgiftssager, er der en risiko for, at Seluxit i fremtiden kan blive mødt med erstatningskrav, eller bliver involveret i rets- eller voldgiftssager og tvister i øvrigt. Uanset udfaldet af sådanne tvister, og uanset at Selskabet forsøger at reducere sådanne risici ved forsikringsmæssig afdækning (bl.a. erhvervsansvars- og produktansvarsforsikringer), er der en risiko for, at sådanne tvister, rets- og voldgiftssager m.v. vil kunne påføre Selskabet betydelige omkostninger, som dermed kan få en negativ indvirkning på Seluxits virksomhed, driftsresultat og økonomiske forhold.

6.2.18 Der er risiko for, at Seluxits forsikringer ikke dækker alle typer tab og forpligtelser, som Seluxit måtte blive ansvarlig for at betale

Ledelsen vurderer, at Seluxit har en sædvanlig og tilstrækkelig forsikringsdækning i forhold til karakteren af og omfanget af Seluxits virksomhed. Forsikringerne indeholder sædvanlige bestemmelser om selvrisiko, dækningsmaksima og dækningsundtagelser. Hvis en eller flere begivenheder opstår, som ikke er forsikringsmæssigt afdækket, kan det påføre Selskabet betydelige omkostninger og tab og dermed få en væsentlig negativ indvirkning på Selskabets resultat og finansielle stilling.

6.3 Risici forbundet med Seluxits finansielle stilling

6.3.1 Seluxit kan få behov for yderligere kapital

Seluxit har fokus på høj vækst, og selvom Selskabet siden stiftelsen i 2006 hvert år har leveret et positivt driftsresultat, og den eksisterende ejerkreds har ført en konservativ udlodningspolitik, som har medført en styrkelse af egenkapitalen, kan det ikke udelukkes, at Selskabet kan blive bragt i en situation, hvor det bliver nødvendigt at tilvejebringe yderligere kapital for at fortsætte driften og realisere den eksisterende strategi eller ændringer heri.

Selskabet vil løbende vurdere behovet for yderligere kapitalfremskaffelse. Hvis yderligere kapitalfremskaffelse måtte vise sig nødvendig, er der en risiko for, at yderligere kapital ikke kan tilvejebringes, hvilket kan medføre en risiko for, at Selskabet kan gå konkurs, hvorved investorerne risikerer at miste hele deres investeringsbeløb. Hvis en kapitalfremskaffelse kan gennemføres, er der en risiko for, at dette kun vil kunne ske på sådanne vilkår, at der vil ske en såvel økonomisk som stemmemæssig udvanding af de eksisterende aktionærer.

6.3.2 Seluxit får forringede finansieringsmuligheder

Selskabets nuværende bankforbindelse har stillet en driftskredit på DKK 500.000 til rådighed, som Selskabet p.t. ikke anvender. Der er en risiko for, at Selskabets fremtidige pengestrømme kan gøre det nødvendigt for Selskabet at udnytte denne kreditfacilitet. Endvidere er der en risiko for, at Selskabets bankforbindelse kan benytte sin adgang til at opsiges eller nedskrive kreditfaciliteten, hvilket kan medføre, at Selskabet får et finansieringsbehov enten til indfrielse af en helt/delvist udnyttet facilitet eller til afdækning af dets fremtidige finansieringsbehov.

6.3.3 Seluxit opnår ikke de fremtidige budgetterede resultater

Der er en risiko for, at budgetterede resultater ikke realiseres. Resultaterne kan blive ringere end budgetteret på grund af mange forhold, herunder f.eks. lavere omsætning eller højere omkostninger eller større driftsmæssige afskrivninger og hensættelser end forventet. Eksterne forhold, der kan påvirke Seluxits budgetterede resultat, kan blandt andet være uventede ændringer i konkurrenceforholdene eller en ufordelagtig udvikling i markedet. I tilfælde af at Seluxit ikke realiserer fremtidige budgetterede resultater, kan det få negativ indvirkning på Seluxits virksomhed, omdømme, omsætning, driftsresultat og finansielle stilling.

6.3.4 Valutakursudsving

En meget betydelig del af Seluxits salg sker til udenlandske kunder og afregnes p.t. i EUR eller DKK.

En meget betydelig del af Seluxits komponent leverandører fakturerer i USD. Der er en risiko for, at udviklingen på valutamarkedet på krydskurserne mellem DKK, EUR og USD kan være ugunstig for Selskabets valutakurseksponering, hvilket kan medføre valutakurstab. Realisering af strategiplanen indebærer en stigning i omsætningen, hvilket indebærer en forøgelse af eksponeringen for valutakurstab. Såfremt valutakurstabsrisikoen aktualiseres, kan det få en negativ indvirkning på Seluxits omsætning, driftsresultat og finansielle stilling.

6.3.5 Placering af provenu fra Udbuddet

Indtil det forventede nettoprovenu fra Udbuddet er anvendt til de planlagte investeringer, er det Selskabets hensigt at anbringe provenuet i kortløbende rentebærende værdipapirer og tilsvarende placeringer med lav risiko. Uanset at denne anbringelse indebærer en lav risiko, kan nationale- og geopolitiske forhold, ændringer i risikovurderingerne på de internationale kapitalmarkeder, og ændringer i investorers investeringspræferencer indebære kursændringer eller påvirke omsætteligheden af de aktiver, som Selskabet har investeret i. Dette indebærer en risiko for, at Selskabet taber dele af det investerede provenu, hvilket kan vanskeliggøre Selskabets evne til at forfølge sin strategi og dermed påvirke Selskabets resultat, soliditet og finansielle stilling negativt.

6.4 Generelle risici forbundet med Udbud og Optagelse til handel

6.4.1 Aktionærerne kan få et negativt eller nul-afkast på investeringer i Selskabet

Aktionærernes afkast på deres investering i Selskabet er afhængigt af, hvordan Selskabet udvikler sig i fremtiden. Selskabet har for nærværende et positivt cash flow på driften, men en implementering af Selskabets vækststrategi vil betyde, at cash flowet på driften i en årrække bliver negativ, og det kan ikke med sikkerhed siges, hvornår Selskabet igen opnår et positivt cash flow på driften. I tilfælde af at Selskabet ikke formår at skabe positivt cash flow på driften, inden provenuet fra Udbuddet er blevet anvendt, og Selskabet ikke senest på det tidspunkt har formået at rejse yderligere kapital, kan Selskabet risikere at gå konkurs eller komme under anden insolvensbehandling, hvorved investorernes investering i Selskabets aktier kan gå helt eller delvist tabt.

6.4.2 Der er risiko for, at Selskabet ikke er i stand til at betale udbytte, eller at Bestyrelsen beslutter sig for ikke at indstille til udbetaling af udbytte

Det er generalforsamlingen i Selskabet, som fastsætter udbyttepolitikken. Eftersom Seluxit er i en vækstfase, og virksomhedens strategiplan forudsætter, at virksomhedens eventuelle driftsindtjening og likvide kapitalberedskab anvendes til at forstærke og udbygge forretningen, er Bestyrelsens nuværende udbyttepolitik, at der ikke skal foretages

udbytteudlodninger til aktionærerne. Der kan generelt ikke gives sikkerhed for, at Seluxits resultater på sigt vil give mulighed for at betale udbytte til aktionærerne. Seluxits evne til at foretage udbytteudlodninger kan blive forringet, hvis nogle af de risici, der er beskrevet i denne Virksomhedsbeskrivelse, materialiserer sig.

6.4.3 Det forventes, at Aktiens likviditet er begrænset, eftersom der er en begrænset mængde Aktier i fri handel

Efter gennemførelsen af Udbuddet vil der stadig være en stor koncentration af Aktierne, idet stifterne fortsat vil eje en betydelig andel heraf. Hvis disse aktionærer vedbliver med at eje deres Aktier, og der ikke foretages kapitaludvidelser ved udstedelse af nye aktier, kan der være beskeden likviditet i Selskabets Aktier. Det indebærer, at andre aktionærers muligheder for at sælge Aktier på det tidspunkt og i det antal, de ønsker kan være vanskeligt eller umuligt, ligesom en beskeden likviditet i Selskabets Aktier kan indebære større kursfølsomhed, idet selv små handelsposter og/eller få handler kan påvirke handelskursen væsentligt i positiv eller negativ retning. Derudover kan det have en negativ betydning for Aktiens handelskurs, at få aktionærer ejer en stor del af det samlede antal Aktier, da potentielle investorer kan betragte det som værende negativt at eje Aktier i et Selskab med få store aktionærer.

6.4.4 Aktier har ikke været handlet offentligt tidligere, og kursen kan derfor være volatil

Aktierne er ikke blevet handlet offentligt før, og der er en risiko for, at der ikke vil udvikles eller kunne fastholdes et aktivt og likvidt marked for Aktierne i perioden efter Udbuddet. I tilfælde af at et aktivt og likvidt marked ikke kan udvikles eller fastholdes, kan det have en væsentlig negativ påvirkning på likviditeten i Aktierne og på deres handelskurs. Dette kan medføre, at Aktionærerne kan risikere, at det vil være vanskeligt eller umuligt at sælge deres Aktier i markedet, og at udbud af selv mindre poster Aktier vil kunne påvirke aktiekursen negativt.

6.4.5 Udstedelse af yderligere Aktier i Selskabet i fremtiden kan udvande alle andre aktionærer

Selskabet kan efter gennemførelsen af Udbuddet igen få behov for eller ønske at rejse yderligere finansiering ved gennemførelse af et nyt udbud af Aktier. Dette kan være begrundet i mange forhold, herunder behovet for at finansiere eventuelle virksomhedsopkøb eller udnyttelse af andre vækstmuligheder, der måtte opstå, foretagelse af yderligere investeringer i Selskabet, ønsket om adgang til nye produkt- eller geografiske markeder eller til at realisere andre forretningsmæssige målsætninger. Som resultat af sådanne kapitaludvidelser kan Selskabets eksisterende aktionærer afhængig af udbudsformen og udbudsstrukturen risikere, at de bliver udvandet både i relation til deres kapitalandele og i relation til deres stemmeandele i Selskabet.

6.4.6 Salg af Aktier, efter Udbuddet er gennemført, kan medføre fald i markedskursen for Aktierne

I tilfælde af at større aktionærer eller flere mindre aktionærer sælger Aktier samtidig med eller umiddelbart efter Selskabets Optagelse til handel, kan Aktiernes markedskurs falde, da udbuddet kan være større end efterspørgslen. Aktiernes markedskurs kan ligeledes falde, hvis investorer har en opfattelse af, at sådanne salg kan ske. Efter Udbuddet vil Selskabets nuværende aktionærer være underlagt visse kontraktuelle lock-up-bestemmelser, der i en vis periode begrænser deres muligheder for at afhænde eller på anden måde disponere over deres Aktier. Lock-up af aktionærer er kun i en begrænset tidsperiode og med en række sædvanlige undtagelser, som for eksempel salg af Aktier i forbindelse med et fremsat overtagelsestilbud. Når de pågældende Lock-up perioder udløber, kan de pågældende aktionærer frit sælge deres beholdning af Aktier helt eller delvist, hvilket kan aktualisere de i punkt 6.4.3 og 6.4.4 omtalte risici. For en uddybende beskrivelse af Lock-up aftaler henvises der til afsnit 7.8, som omhandler indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed.

7 Juridiske forhold

7.1 Navn og hjemsted

Seluxit A/S er registreret i Erhvervsstyrelsen med:
CVR-nummer: 29388237

Selskabets hovedkontor er på adressen:
Seluxit A/S
Hjulmagervej 32 B
9000 Aalborg

7.2 Stiftelsesdato og lovvalg

Seluxit blev stiftet den 16. januar 2006 som et anpartsselskab og er stiftet og indregistreret i Danmark. Den 17. november 2017 blev Selskabet omdannet til aktieselskab.

Selskabet er underlagt dansk ret.

7.3 Vedtægtsmæssige formål

Selskabets formål er direkte eller indirekte via datterselskaber at drive IT virksomhed i form af salg af IT-konsulenttydelser, handel med og produktion af software, dataudstyr, datatilbehør samt dertil knyttet service og support, herunder IT-service, systemintegration, etablering af IT-kommunikation, netværksetablering, hosting, outsourcing og uddannelse samt enhver anden efter Bestyrelsens skøn dermed forbundet virksomhed.

7.4 Større aktionærer og aktionærsammensætning før og efter Udbuddet

Pr. Virksomhedsdatoen og før Udbuddet

Von And ApS er pr. Virksomhedsdatoen og før gennemførelsen af Udbuddet eneaktionær i Selskabet og dermed eneste aktionær i Selskabet omfattet af selskabslovens §§ 55 – 56 med en ejer- eller stemmeandel på mindst 5 %.

Von And ApS har to anpartshavere, Pengetanken ApS og MPF Invest ApS, der hver ejer 50 %. Pengetanken ApS er ejet af Daniel Lux (Selskabets CEO) og hans ægtefælle, Mille Tram Lux (medlem af Selskabets bestyrelse) hver med 50 %. MPF Invest ApS ejes 100 % af Morten Pagh Frederiksen (Selskabets CTO). Mille Tram Lux sidder desuden i bestyrelsen i Tram Invest ApS (Se afsnit 4.14.1)

På baggrund af ovennævnte selskabsstruktur kan Daniel Lux, Mille Tram Lux og Morten Pagh Frederiksen indirekte ejerskab i Seluxit A/S pr. Virksomhedsdatoen opgøres som følger:

Før Udbuddets gennemførelse		
Navn	Antal Aktier og stemmer pr. Virksomheds- beskrivelsesdatoen	Ejerandel af Aktier og stemmer pr. Virksomheds- beskrivelsesdatoen
Daniel Lux (CEO)	1.701.250	25 %
Morten P. Frederiksen (CTO)	3.402.500	50 %
Mille Tram Lux (bestyrelsesmedlem)	1.701.250	25 %
Total	6.805.000	100 %
Efter Udbuddets gennemførelse		
Navn	Antal Aktier i alt og stemmer efter Udbuddet ved Tegning	Ejerandel af Aktier og stemmer ved Minimum og Maksimum Tegning
Daniel Lux (CEO)	1.709.229	18,69 % - 17,86 %
Morten P. Frederiksen (CTO)	3.428.458	37,49 % - 35,82 %
Mille Tram Lux (bestyrelsesmedlem)	1.735.825	18,98 % - 18,14 %
Total	6.873.512	75,16 % - 71,82 %

7.4.1 Selskabets eksisterende større aktionær kontrollerer en væsentlig del af Aktierne

Efter gennemførelsen af Udbuddet vil eksisterende større aktionær Von And ApS eje:

- Ved gennemførelsen af Minimumsudbuddet: 74,8 % af Aktierne
- Ved gennemførelsen af Maksimumudbuddet: 71,4 % af Aktierne

Den beskrevne fordeling af Aktierne indebærer, at den eksisterende større aktionær har mulighed for alene at afgøre eller i væsentligt omfang udøve indflydelse på anliggender, som bliver forelagt aktionærerne til godkendelse. Dette gælder blandt andet vedtægtsændringer, valg og udskiftning af bestyrelsesmedlemmer samt godkendelse af regnskab – og forslag om udbyttebetalinger. Den eksisterende aktionær har mulighed for at kontrollere Selskabets Bestyrelse og virksomhed i form af sin aktiebeholdning og dermed stemmeret gennem generalforsamlingen. Koncentrationen af ejerskab kan påvirke markedskursen på Aktierne. Ejerskabsstrukturen kan blandt andet forhindre visse transaktioner, som indebærer faktiske eller potentielle ændringer i kontrollen over Selskabet. Dette kunne eksempelvis være fusion, sammenlægning, overtagelsestilbud eller en anden form for transaktion, som ville kunne have positiv indvirkning på Aktiernes markedskurs.

7.5 Aflønning af Bestyrelsen

Det vil til den ordinære generalforsamling i 2019 blive indstillet til aktionærernes godkendelse, at bestyrelsesformanden modtager et vederlag på op til DKK 200.000 pr. år (for et fuldt kalenderår), mens de øvrige menige medlemmer af Bestyrelsen modtager et årligt vederlag (for et fuldt kalenderår) på op til DKK 100.000 pr. år. Bestyrelsens aflønning forelægges til godkendelse hvert enkelt år af aktionærerne på Selskabets ordinære generalforsamling.

Stemme og ejerskabsbegrænsninger

Der er ikke stemmeret eller ejerskabsbegrænsninger af Aktierne i Seluxit A/S. Hver Aktie på DKK 0,10 giver en stemme. Der er kun én aktieklasse, og derfor har alle Aktier samme stemmerettigheder. Det forhold, at de nuværende aktionærer vil have over 50 % af de samlede stemmerettigheder i Seluxit efter gennemførelsen af Udbuddet indebærer, at deres andel af stemmerne ved en generalforsamling vil have bestemmende indflydelse på en væsentlig del af de forslag, som kan og vil blive bragt til afstemning på Seluxits generalforsamlinger. Aktionærernes ret til at deltage og stemme på Selskabets generalforsamlinger fastlægges ud fra det antal aktier, som aktionærerne hver især besidder og har noteret eller meddelt Selskabet med henblik på indførsel i Selskabets ejerbog pr. registreringsdatoen.

En aktionærs besiddelse af Aktier i Selskabet opgøres med baggrund i de noteringer, der er foretaget i ejerbogen samt de meddelelser, som Selskabet har modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen. Registreringsdatoen er ifølge Selskabets vedtægter 1 uge før generalforsamlingens afholdelse. En aktionær, der er berettiget til at deltage og stemme ved generalsamlingen, skal senest 3 dage før generalforsamlingens afholdelse, anmode Selskabet om et adgangskort.

7.6 Koncernforhold

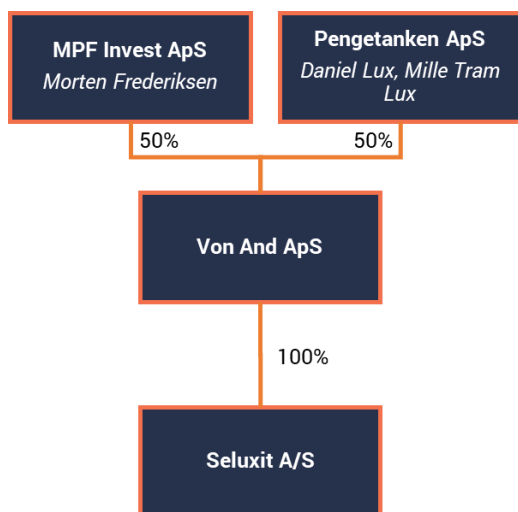
Selskabet er koncernforbundet med Von And ApS, men Selskabet er ikke selv koncern moderselskab for andre selskaber.

Selskabet indgår i sambeskatning med moderselskabet Von And ApS med sidstnævnte som administrationsselskab.

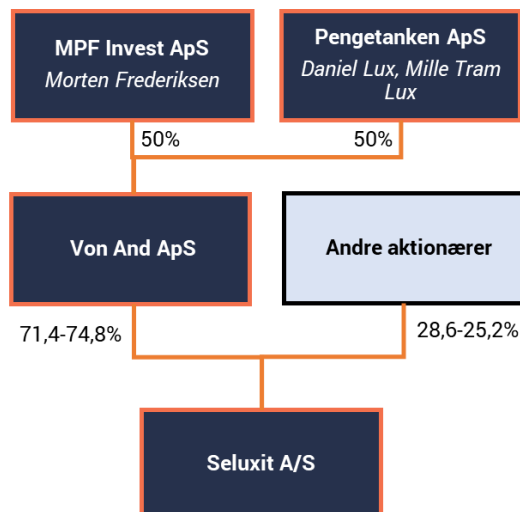
Bortset fra ændringen i Von And ApS andel af aktier og stemmer i Selskabet efter gennemførelsen af Udbuddet, vil der ikke være ændringer i koncernstrukturen og ej heller i selskabernes koncernsambeskatning, ligesom Von And ApS fortsat vil være administrationsselskab.

Von And ApS har ikke haft og vil ikke i fremtiden have nogen operationel rolle i forhold til Seluxit, men vil alene fungere som et holdingselskab for de ultimative ejere, se afsnit 7.4. Mellem Von And ApS og Seluxit er der derfor ingen aftaler, udover en låneaftale, se afsnit 7.7.

FØR gennemførelse af Udbuddet



EFTER gennemførelse af Udbuddet



Von And's ejerandel EFTER Udbuddet inkluderer investering ref. 8.22 og afhænger af om der rejses 22 eller 26 mio.

7.7 Transaktioner med nærtstående

Selskabets nærtstående parter udgøres pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen af medlemmer af Bestyrelsen, Direktionen og Koncernforbundne selskaber.

Nærtstående parter omfatter endvidere de pågældende personers slægtninge samt virksomheder, hvori de pågældende personer har væsentlige interesser. Bortset fra som anført nedenfor, har Selskabet ikke indgået væsentlige transaktioner med nærtstående parter:

Von And ApS: Seluxit A/S har en låneramme hos Von And ApS på DKK 2,0 mio., som bliver forrentet med 4 % p.a. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er der trukket DKK 2,0 mio. Denne kreditfacilitet vil bortfalde i forbindelse med gennemførelsen af Udbuddet, og DKK 2,0 mio. af det ved Udbuddet modtagne provenu vil blive anvendt til indfrielse af denne lånefacilitet.

7.8 Lock-up periode for eksisterende aktionærer

Selskabets aktionærer, CEO Daniel Lux (via Pengetanken ApS), CTO Morten Pagh Frederiksen (via MPF Invest ApS) og bestyrelsesmedlem Mille Tram Lux via (via Pengetanken ApS), har over for Selskabets Certified Adviser påtaget sig en Lock-up forpligtelse omfattende hele deres beholdning af Aktier fra og med første handelsdag. Dette sker via det fælles holdingselskab Von And ApS. Nye Aktier, som de nævnte personer direkte eller indirekte måtte tegne i forbindelse med Udbuddet vil tillige være omfattet af Lock-up forpligtelsen. Lock-up forpligtelsen indebærer, at aktionæren hverken direkte eller indirekte må sælge, udbyde til salg, overdrage, afhænde, udlåne, pantsætte eller på anden måde disponere over Aktierne i Selskabet. Lock-up forpligtelsen

begrænser dog ikke de pågældende i overdragelse af Aktier til en juridisk enhed, der direkte eller indirekte ejes af den pågældende aktionær, overdragelse af Aktier til den pågældende aktionærs pensionsdepot, overdragelse til nærtstående ved arv i forbindelse med aktionærens dødsfald, eller accept af et eventuelt offentligt købstilbud på samtlige af Selskabets Aktier, som fremsættes inden for lock-up perioden.

Lock-up forpligtelsen løber i en periode på 12 måneder fra og med første handelsdag. Ingen af de eksisterende aktionærer sælger Aktier i forbindelse med Udbuddet.

7.9 Størrelse af aktiekapital og opdeling af aktieklasser

Selskabets kapital er før Udbuddet DKK 680.500 fordelt på 6.805.000 styk Aktier á nominelt DKK 0,10.

Selskabet har kun en aktieklasse.

7.10 Udvikling i aktiekapital siden Selskabets Stiftelse

Dato	Begivenhed	Nominel ændring i selskabskapital (DKK)	Nominel selskabskapital efter ændring (DKK)	Antal kapitalandele (anparter/aktier) (styk)	Kurs
13. sep. 2018	Kontant fortegnings- emission og aktiesplit i forholdet 1:5.000	180.500	680.500	6.805.000	100
17. nov. 2017	Fondsantpartsemission og omdannelse til A/S	375.000	500.000	1.000	100
1. jan 2006	Stiftelsen af selskabet	125.000	125.000	250	100

Figur 17: Udvikling i aktiekapital. Kilde: Seluxit

7.11 Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen og udstede aktietegningsretter

Efter punkt 3.1. i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen indtil den 31. december 2018 bemyndiget til at udvide selskabskapitalen ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 276.595,70 og uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer ved tegning til markedskurs og ved kontant indbetaling af tegningsbeløbet. Ved udstedelse af Nye Aktier i henhold til denne bemyndigelse skal de Nye Aktier have samme rettigheder som de eksisterende Aktier og øvrige vilkår fastsættes af Bestyrelsen. Bestyrelsen har den 11. oktober 2018 udnyttet bemyndigelsen til at træffe beslutning om at forhøje aktiekapitalen med op til nominelt DKK 276.595,70 som grundlag for Udbuddet.

Derudover har Selskabets bestyrelse følgende bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen:

Efter punkt 3.2 i Selskabets vedtægter kan Bestyrelsen indtil den 10. oktober 2023 ad én eller flere gange træffe beslutning om at forhøje aktiekapitalen med indtil nominelt DKK 191.420 ved kontant indbetaling, konvertering af gæld eller ved apportindskud til markedskurs og uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer. Bemyndigelsen skal sikre, at Bestyrelsen har en hurtig, fleksibel og effektiv adgang til at rejse likviditet eller tilpasse Selskabets kapitalstruktur f.eks. ved opkøb af virksomheder m.v. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Selskabets Bestyrelse ingen aktuelle planer om at udnytte bemyndigelsen.

Efter punkt 3.3 i Selskabets vedtægter kan Bestyrelsen indtil den 10. oktober 2023 ad én eller flere gange træffe beslutning om at forhøje aktiekapitalen med indtil nominelt DKK 95.710, uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer, ved udstedelse af aktier til medarbejderne og ved tegning kontant til eller under markedskurs.

Efter punkt 3.4 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen indtil den 10. oktober 2023 endvidere bemyndiget til ad én eller flere gange at udstede warrants til selskabets medarbejdere eller andre og til samtidig at træffe beslutning om den dertil knyttede forhøjelse af aktiekapitalen med indtil nominelt DKK 95.710 uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer. Bestyrelsen fastsætter vilkårene, herunder udnyttelseskursen, som ikke kan være under markedskursen på udstedelsestidspunktet, medmindre udstedelse sker til medarbejderne.

Bemyndigelserne i punkt 3.3 og 3.4 er underlagt et samlet udnyttelsesmaksimum på nominelt DKK 95.710 og skal sikre bestyrelsen fleksibilitet i forhold til aflønning af medarbejderne samt skabe grundlag for eventuelt at knytte medarbejderne tættere til Selskabet og i et vist omfang skabe økonomisk interessesammenfald mellem medarbejderne og Selskabets aktionærer. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Selskabets Bestyrelse ingen aktuelle planer om at udnytte bemyndigelserne i vedtægternes punkt 3.3 og 3.4.

7.12 Størrelsen af ikke indbetalt kapital.

Selskabets aktiekapital er fuldt indbetalt.

7.13 Væsentlige kontrakter og immaterialrettigheder

Seluxit har udviklet en række proprietære og banebrydende teknologier indenfor IoT. Dette indbefatter egenudviklet software og hardware. De immaterielle rettigheder for de grundlæggende teknologier er ikke registreret, men er efter Ledelsens vurdering beskyttet gennem den vidensbarriere, som sammensætningen af Seluxits IoT løsning repræsenterer. Selskabets omsætning på de 4 største nøglekunder, udgjorde i regnskabsåret 2017/2018 mere end 80 %.

Seluxit har Rammeaftaler med 3 af de 4 største nøglekunder. Rammeaftalerne er indgået på markedskonforme vilkår vedrørende immaterielle rettigheder og opsigelsesvarsler.

Opsigelsen af en enkelt Rammeaftale kan alene udgøre en udfordring af Seluxits fremtidige indtægter fra en sådan aftale. De immaterielle rettigheder til Seluxit IoT løsning beholdes af Seluxit.

Et par af nøglekunderne har derudover indgået licensaftale til brug af Seluxits IoT - platform, og disse aftaler er markedskonforme i forhold til opsigelsesvarsler.

Opsigelsen af en enkelt licensaftale kan alene udgøre en udfordring af Seluxits fremtidige indtægter fra en sådan aftale. De immaterielle rettigheder til Seluxits IoT løsning beholdes af Seluxit.

Seluxit er ikke teknologisk eller rettighedsmæssigt afhængig af nogle kontrakter, hverken i forhold til kunder eller underleverandører.

Seluxit er ikke teknologisk eller rettighedsmæssigt afhængig af Selskabets samhandelsforhold, hverken i forhold til kunder eller underleverandører.

Det er selskabets opfattelse, at ingen af selskabets 4 nøglekunder enkeltvis udgør en reel risiko for virksomhedens overlevelse ved et eventuelt ophør af samarbejdet. Den største kunde udgjorde i regnskabsåret 2017/2018 en tredjedel af den samlede omsætning, men er budgetteret til have en mindre andel af omsætningen i de kommende år.

Selskabet har pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen følgende kreditfaciliteter.

Spar Nord: Kassekredit hos Spar Nord med et maksimum på DKK 500.000 og er på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen trukket med DKK 0. Kreditten er ydet på sædvanlige erhvervsvilkår, herunder pengeinstituttets almindelige betingelser for lån og kreditter for erhvervskunder. I henhold til vilkårene, er debetrenten variabel, p.t. 4,95 % p.a., og der er ingen på forhånd aftalt nedbringelse, men med adgang for pengeinstituttet til opsigelse af kreditten med 14 dages varsel til fuld indfrielse.

Von And ApS: Seluxit A/S har en låneramme hos Von And ApS på DKK 2,0 mio., som forrentes med 4 % p.a. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er der trukket DKK 2,0 mio. Denne kreditfacilitet vil bortfalde i forbindelse med gennemførelse af Udbuddet, og provenuet herfra vil delvist blive anvendt til indfrielse heraf. Se afsnit 7.7.

7.14 Tvister

Selskabet har ikke inden for de seneste 12 måneder forud for Virksomhedsbeskrivelsesdatoen været, og Selskabet er heller ikke pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen, part i retssager, administrative sager, voldgiftssager eller tvister, som kan få eller har haft væsentlig negativ indvirkning på Selskabets resultat og finansielle stilling. Selskabet er ikke bekendt med nogen truende eller potentiel tvist eller retssag eller administrativ sag, der kan få en væsentlig negativ indvirkning på Selskabets virksomhed, driftsresultat og finansielle stilling i fremtiden.

8 Udbuddet

8.1 Ansvar

Der henvises til afsnit 1 "Ansvar og erklæringer"

8.2 Risikofaktorer

Der henvises til afsnit 6 "Risikofaktorer", hvor der er en beskrivelse af de væsentligste risikofaktorer, som Selskabets Ledelse vurderer, at der er i relation til Selskabet, markedet og Udbuddet.

8.3 Formål med Udbuddet

Den kapital, Selskabet får tilført, påtænker Ledelsen at bruge til blandt andet at styrke organisationen. Selskabets Ledelse har til hensigt at anvende en del af provenuet til at fortsætte udviklingen af egne produkter, og Selskabet vil investere yderligere i salg og markedsføring samt udvikling af nye markedsområder og lande. Se afsnit 4.11 "Vækstplan".

Selskabet har allerede i dag en række store internationale kunder, som har tilkendegivet over for Ledelsen, at kunderne gerne ser, at Seluxit konsoliderer sig, så Selskabet, via en Optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark, får et stærkere kapitalberedskab og opnår en bredere aktionærsammensætning, men med de nuværende ejere som fortsatte hovedaktionærer. Det gør, at virksomheden vil have et mere solidt fundament, og dermed kan bevare Selskabets uafhængighed og være i stand til at styre udviklingen for Selskabet og sikre fremtidige leverancer.

Da Selskabet forventes at ville kunne tiltrække flere nye store virksomheder som kunder, vil Optagelsen til handel endvidere kunne bruges til at give disse virksomheder større sikkerhed ved indgåelse af store og for kunderne vigtige strategiske samarbejder indenfor IoT løsninger.

Selskabet ønsker også med optagelsen til handel på Nasdaq First North Denmark at drage fordel af den offentlige opmærksomhed, der forventes at ville blive rettet mod Selskabet, og som Selskabet vurderer vil øge kendskabet til virksomheden og dens produkter og ydelser, hvilket tillige vurderes at lette Selskabets fremtidige salgs- og markedsføringsaktiviteter.

Seluxit forventer endvidere, at der vil ske en konsolidering på det internationale IoT marked i de kommende år. Tilstedeværelsen på Nasdaq First North Denmark vil give Selskabet en hurtig adgang til et effektivt og velfungerende kapitalmarked til yderligere kapitalfremskaffelse, hvis dette måtte være nødvendigt eller hensigtsmæssigt på grund af eventuelle muligheder for Selskabets deltagelse i en konsolidering, andre ændringer i Selskabets forhold, ændringer i pris- eller konkurrenceforholdene på markedet m.v.

8.4 Tegningsperiode

Tegningsperioden løber fra og med mandag den 22. oktober 2018 kl. 00.01 til og med fredag den 2. november 2018 kl. 23.59 ("Tegningsperioden"). Udbuddet kan ikke lukkes før tid. Selskabet forventer at offentliggøre resultatet af Udbuddet den 5. november 2018.

8.5 Tegningskurs

De Nye Aktier bliver udbudt til en fast pris på DKK 9,40 pr. Ny Aktie á nominelt DKK 0,10. Tegningsbeløb skal indbetales kontant. Udbudskursen, og dermed også Selskabets værdi, er blevet fastlagt af Selskabet selv efter rådgivning fra eksterne rådgivere.

8.6 Udbuddets omfang

Udbuddet omfatter maksimalt 2.765.957 styk Aktier á nominelt DKK 0,10 svarende til DKK 26 mio. i bruttoprovenu.

Minimumsudbuddet er 2.340.426 styk Aktier á nominelt DKK 0,10 svarende til DKK 22 mio. i bruttoprovenu.

8.7 Antal Aktier inden Udbud

6.805.000 styk Aktier á nominelt DKK 0,10.

8.8 Udbud og Optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark

Efter tegningsperiodens udløb offentliggør Selskabet resultatet af Udbuddet.

Afvikling af de Nye Aktier forventes at finde sted tre handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet ("Afviklingsdagen") i form af elektronisk levering af Aktier i en midlertidig ISIN kode DK0061076056 til investors konto hos VP Securities mod kontant betaling i Danske Kroner af tegningsbeløbet for de leverede Nye Aktier. Der er ikke søgt om optagelse til handel af Aktier i den midlertidige ISIN kode. Eventuelle handler med de Nye Aktier i den midlertidige kode DK0061076056 sker derfor på investorernes egen regning og risiko.

De Nye Aktier, som er omfattet af udbuddet, bliver udstedt af Selskabet efter registrering af den nye aktiekapital og de dertil knyttede ændringer af Selskabets vedtægter i Erhvervsstyrelsen, efter at Selskabet har modtaget den kontante betaling for de Aktier, der er solgt ved Udbuddet.

Optagelsen til handel af Selskabets Aktier på Nasdaq First North Denmark er godkendt af Nasdaq under forudsætning af, at Udbuddet gennemføres, og at Nasdaqs krav til aktionærspredning og Free Float er opfyldt.

Første dag for handel med de Nye Aktier, i den permanente ISIN DK0061076130 under symbolet SLXIT, forventes at blive den 9. november kl. 9.00.

Hvis Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive udleveret Nye Aktier til investorerne, og eventuelt indbetalte tegningsbeløb vil blive returneret.

8.9 Vejledende tidsplan for vigtige begivenheder i processen

Vigtige begivenheder	Dato og tid
Udbudsperioden starter	22. oktober 2018 kl. 00.01
Udbudsperioden slutter	2. november 2018 kl. 23.59
Offentliggørelse af resultat af Udbuddet og antallet af Udbudte Aktier	5. november 2018
Udbuddet gennemføres, og de Udbudte Aktier afregnes i midlertidig ISIN DK0061076056	8. november 2018
Aktiekapitalforhøjelsen registreres hos Erhvervsstyrelsen	8. november 2018
Sammenlægning af den midlertidige ISIN med den permanente ISIN DK0061076130 sker med kørselsdato i VP. Den midlertidige ISIN vil alene blive registreret i VP Securities A/S til brug for tegning, og den er ikke søgt optaget til handel	8. november 2018
Første handelsdag for de Nye Aktier i den permanente ISIN DK0061076130	9. november 2018 kl. 9.00

8.10 ISIN-koder

Midlertidig ISIN for Aktierne: DK0061076056. Den midlertidige ISIN er ikke søgt optaget til handel.

Permanent ISIN for Aktierne: DK0061076130, vil blive handlet under symbolet "SLXIT".

8.11 Registreringsdag og fortegningsret

Afvikling og registrering af de Nye Aktier på investors konto i VP Securities forventes at ske mod kontant betaling tre handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort.

Udbuddet gennemføres uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer.

8.12 Typen af de udbudte værdipapirer

De udbudte værdipapirer er aktier udstedt i henhold til og underlagt dansk ret.

8.13 Aktiernes pålydende værdi og antal

De Nye Aktiers stykstørrelse er nominelt DKK 0,10, og de udbydes til en pris på DKK 9,40 pr. styk.

Udbuddet udgør minimum 2.340.426 styk Nye Aktier, svarende til nominelt DKK 22 mio. og maksimalt 2.765.957 styk Nye Aktier, svarende til nominelt DKK 26 mio.

8.14 Omkostninger og provenu i forbindelse med Udbuddet

De estimerede omkostninger relateret til Udbuddet og Selskabets Optagelse til handel forventes at udgøre DKK 3,1 – 3,5 mio., hvilket giver et nettoprovenu på minimum DKK 18,9 mio. og maksimum DKK 22,5 mio. ved henholdsvis Minimumstegning og Maksimumstegning. Selskabets skønnede udgifter inkluderer blandt andet honorarer til rådgivere, advokat, revisor, markedsførings- og IR rådgivere, udgifter til opsætning og trykning af Virksomhedsbeskrivelse og markedsføringsmateriale, annoncering, gebyrer ved Optagelse til handel til Nasdaq First North Denmark og udstedelsesgebyrer til VP og aktieudstedende institut.

8.15 Aktiernes rettigheder

De Nye Aktier giver fra og med tidspunktet for registrering hos Erhvervsstyrelsen af de Nye Aktier samme rettigheder som Selskabets eksisterende Aktier.

De Nye Aktier er omsætningspapirer ligesom de eksisterende Aktier og udstedes i samme aktieklasse, og der gælder ingen indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed. De Nye Aktier er navneaktier og skal noteres på navn i Selskabets ejerbog. Ingen aktionær er forpligtet til at lade sig indløse helt eller delvist.

Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning. Hver Aktie á nominelt DKK 0,10 giver én stemme. Alle Aktier bærer samme stemmerettigheder.

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte fra og med tidspunktet for registrering hos Erhvervsstyrelsen af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier og oppebærer ret til udbytte for regnskabsåret 2018/19.

8.16 Indskrænkninger i aktiernes omsættelighed

Der gælder ingen begrænsninger i aktiernes omsættelighed.

8.17 Kursen på de Udbudte Aktier

De Nye Aktier udbydes til en fast kurs på DKK 9,40 pr. Ny Aktie á nominelt DKK 0,10. Tegningsbeløb skal indbetales kontant.

8.18 Valuta

De Nye Aktier vil være denomineret i danske kroner ("DKK").

8.19 Ret til udbytte

De Nye Aktier giver ret til fuldt udbytte, herunder eventuelt udbytte, der besluttet efter registrering i Erhvervsstyrelsen af udstedelsen af de Nye Aktier.

8.20 Udbyttepolitik

Bestyrelsen anser Selskabet for at være i en udviklingsfase og har derfor ikke intentioner om at udbetale udbytte det kommende år. I stedet har Bestyrelsen til hensigt at geninvestere eventuelt overskud fra driften i vækstfremmende aktiviteter. På længere sigt vil Bestyrelsen løbende tage stilling til Selskabets udbyttepolitik og vurdere, hvilken udbyttepolitik, der skaber størst værdi for Selskabet og dets aktionærer.

Når Bestyrelsen på sigt skal tage stilling til Selskabets udbyttepolitik, vil flere parametre være afgørende, som for eksempel Selskabets fremtidige indtjening, resultater, finansielle forhold, makroøkonomiske forhold, udsigter for fremtiden, myndighedskrav, lovgivningsmæssige krav og andre forhold, som Bestyrelsen vurderer som værende relevante på det konkrete tidspunkt.

Der kan ikke gives nogen sikkerhed for, at Selskabets resultater giver mulighed for udbytteudlodninger i fremtiden. Hvis Selskabets fremtidige præstationer ikke lever op til Bestyrelsens forventninger, vil det forringe mulighederne for udbetaling af udbytte til Selskabets Aktionærer.

Alle Nye Aktier og Eksisterende Aktier har samme rettigheder. Dette gælder også i forhold til retten til at modtage udbytte.

På Selskabets årlige ordinære generalforsamling kan vedtages udbytte for det forudgående regnskabsår samtidig med, at årsrapporten godkendes. Derudover kan Selskabets generalforsamling beslutte, om der skal udloddes ekstraordinært udbytte, eller om Bestyrelsen skal have bemyndigelse til at træffe beslutning om udlodning af ekstraordinært udbytte. Udbytte kan udloddes af de frie reserver, men det må dog ikke overstige, hvad der findes acceptabelt og forsvarligt i forhold til Selskabets finansielle stilling på det givne tidspunkt og andre lignende forhold, som Bestyrelsen finder relevante at tage højde for i forbindelse med beslutningen.

Udbytte er sædvanligvis skattepligtigt, og Selskabet vil normalt være forpligtet til indeholdelse af udbytteskat, forinden udbetaling til aktionærerne, jf. punkt 8.21 nedenfor.

8.21 Skat

Skat

Potentielle investorer opfordres til at rådføre sig med deres skatterådgivere med hensyn til aktuelle skattemæssige konsekvenser af at erhverve, eje og afstå aktierne i Selskabet på grundlag af deres individuelle forhold. I hovedtræk gælder pr. datoen for denne Virksomhedsbeskrivelse følgende om beskatning af aktionærer, der skattemæssigt er hjemmehørende i Danmark.

Resuméet er generelle oplysninger, og formålet er ikke at give udtømmende juridisk og skattemæssig rådgivning. Der kan efter datoen for Virksomhedsbeskrivelsen forekomme ændringer i dansk skattelovgivning og potentielt også med tilbagevirkende kraft.

First North er af SKAT klassificeret som et ikke-reguleret marked, hvorfor Selskabets aktie klassificeres som en unoteret aktie.

Salg af aktier – Fysiske personer

Avance ved salg af aktier beskattes som aktieindkomst med 27 % af de første DKK 52.900 i 2018 (for samlevende ægtefæller i alt DKK 105.800), og med 42 % af aktieindkomst over DKK 52.900 (for samlevende ægtefæller i alt DKK 105.800).

Disse beløb reguleres årligt og omfatter al aktieindkomst (dvs. aktieavance og udbytter for den fysiske person, henholdsvis de samlevende ægtefæller).

Tab ved afståelse af unoterede aktier kan fradrages i afkast fra både noterede og unoterede aktier, hvilket vil sige i summen af indkomstårets udbytter, gevinster og afståelsessummer fra andre aktier.

Frdrag for tab på aktier kan desuden, hvis det overstiger indkomstårets positive aktieindkomster, modregnes i fysiske personers samlede betalbare slutskat. Tab på unoterede aktier er således ikke kildeartsbegrænset.

Udbytter – Fysiske personer

For fysiske personer, som er fuldt skattepligtige til Danmark, beskattes udbytte som aktieindkomst.

Aktieindkomst beskattes som anført ovenfor med hhv. 27 % og 42 %.

Ved betaling af udbytte til fysiske personer indeholdes 27 % i udbytteskat.

Salg af aktier – Selskaber

Selskabers avance ved salg af unoterede aktier er skattefrie.

Tab ved salg af unoterede aktier er dermed ikke fradragsberettigede.

Udbytte – Selskaber

Ved udbytte modtaget fra aktier optaget til handel på et ikke-reguleret marked beskattes alene 70 % af de modtagne udbytter med selskabsskattesatsen på 22 %.

Dog er modtagne udbytter skattefrie, hvis aktionæren ejer mindst 10 % af Selskabets nominelle aktiekapital ("datterselskabsaktier"), eller hvis der er tale om koncernselskabsaktier som defineret i aktieavancebeskatningsloven.

8.22 Bindende Forhåndstegning

Følgende investorer har givet bindende forhåndstilsagn på i alt DKK i kursværdi.

Forhåndstegning af	Antal Aktier styk	Udbudsværdi
V. Tastesen A/S	106.383	1.000.000,20
Second Half ApS	95.745	900.003,00
Juliana Holding A/S	53.192	500.004,80
Tram Invest ApS	31.915	300.001,00
Von And ApS	31.916	300.010,40
Mille Tram Lux	26.596	250.002,40
Arbejdernes Landsbank	26.596	250.002,40
Anne Vibeke Therkelsen	21.276	199.994,40
Morten Lindblad	15.957	149.995,80
Medarbejdere i Seluxit	38.706	363.836,40
Andre investorer	62.662	589.022,80
I alt	510.944	4.802.873,60

Nuværende aktionærer, der tegner Nye Aktier med Lock-up aftale (Se afsnit 7.8). Von And ApS 31.916 styk Nye Aktier for DKK 300.010,40, Morten Pagh Frederiksen 10.000 styk Nye Aktier for DKK 94.000,00 og Mille Tram Lux 26.596 styk Nye Aktier for DKK 250.002,40 med i alt 68.512 styk Nye Aktier for DKK 644.012,80. (Se afsnit 7.4).

Bestyrelsesmedlemmer, der tegner Nye Aktier. Anna Søndergaard 5.320 styk Nye Aktier for DKK 50.008,00 og Morten Lund med 5.320 styk Nye Aktier for DKK 50.008,00 med i alt 10.640 styk Nye Aktier for DKK 100.016,00.

8.23 Markedet, hvor Aktierne kan omsættes

Såfremt Udbuddet gennemføres, og under forudsætning af at Nasdaq First North Denmarks krav til aktionærspredning og Free Float bliver opfyldt, er Selskabets Aktier godkendt til Optagelse til handel på Nasdaq First North Denmark.

Nasdaq First North Denmark er en alternativ markedsplads, der drives af Nasdaq Copenhagen.

Selskaberne på Nasdaq First North Denmark er underlagt Nasdaq First North Nordic – Rulebook og dermed ikke de samme lovmæssige krav, som stilles til aktører på de regulerede markeder.

Selskaber optaget til handel på First North er underlagt Markedsmisbrugsforordningen (MAR), hvilken bl.a. indeholder regulering om oplysningsforpligtelser og forbud mod markedsmisbrug.

8.24 Betaling og frist for udlevering af Aktierne

Afvikling og registrering af de Nye Aktier på investors konto i VP Securities forventes at ske mod kontant betaling tre handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort.

8.25 Afgivelse af tegningsordrer

Ordre fra investorer om tegning skal afgives på den tegningsblanket, der er indeholdt i Virksomhedsbeskrivelsen eller ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via eget kontoførende pengeinstituts handelsplatform. Ordre kan alene afgives til Udbudskursen pr. Ny Aktie og skal afgives for et antal Nye Aktier, dog minimum 400 styk á nominelt DKK 0,10. Der kan kun indleveres én ordreblanket for hver VP-konto.

Ordre er bindende og kan ikke ændres eller annulleres, bortset fra hvad der fremgår i det følgende afsnit.

Hvis Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og afsnit 4.1 i Nasdaq First North Nordics Rulebook, vil Selskabet give mulighed for, at investorer, der inden offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen har indleveret tegningsordrer, kan trække deres tegningsordrer tilbage senest to handelsdage efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen. Tegningsordrer der ikke trækkes tilbage inden for den anførte frist forbliver gyldige og bindende for investorerne. Investorernes tilbagetrækningsadgang samt proceduren og fristen herfor vil fremgå af selskabsmeddelelsen.

Udbud og tegning via indlevering af tegningsblanket.

Ønsker investor at anvende pensionsmidler, skal investor tegne Nye Aktier via indlevering af tegningsblanket.

Tegningsblanketten indsendes til investors eget kontoførende institut i løbet af Udbudsperioden. For at en ordre er bindende, skal den afgivne ordre være registreret i kontoførende pengeinstituts handelssystem, eller den udfyldte og underskrevne tegningsblanket være indsendt til investors eget kontoførende pengeinstitut i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut kan behandle og fremsende tegningsordren, således at den er modtaget af Arbejdernes Landsbank inden den 2. november 2018 kl. 23:59.

Udbud og tegning via Nordnet AB's danske hjemmeside

Tegningen via Nordnet AB's danske hjemmeside (www.nordnet.dk) forudsætter, at investoren er oprettet som kunde hos Nordnet AB, og foregår via Nordnets hjemmeside. Kunder hos Nordnet AB kan registrere sig til tegning af Aktier via Nordnets hjemmeside frem til den 2. november 2018 kl. 23:59. Såfremt investoren ønsker at tegne Nye Aktier, logger investoren sig ind på Nordnets hjemmeside og vælger menupunktet Depot og vælger Børsnoteringer under afsnittet Corporate Actions. Her kan investoren klikke på et link til Selskabets udbud, hvorfra Virksomhedsbeskrivelsen kan downloades, og her kan investoren samtidig angive det ønskede antal Nye Aktier, som investoren ønsker at tegne, ved at trykke på knappen "Svar".

Såfremt investoren ikke allerede er oprettet som kunde hos Nordnet AB, opretter investoren sig som kunde på Nordnets hjemmeside med kundekonto og tilhørende depot. Herefter følger investoren proceduren, som beskrevet ovenfor. Mere information om tegningsproceduren gennem Nordnet AB er tilgængelig på www.nordnet.dk.

Når Udbuddet lukkes, og såfremt Udbuddet gennemføres, vil de Nye Aktier blive allokeret til investorerne efter principperne for den fordelingsplan og reduktion, som er beskrevet i afsnit 8.26. Det er vigtigt, at investorer, som afgiver ordrer via Nordnet AB, har det nødvendige kontantbeløb stående på depotet fra den 2. november 2018 kl. 23:59 og frem til afregningsdatoen, som forventes at være den 8. november 2018. I tilfælde af manglende likviditet kan investor risikere at miste retten til tildeling af Nye Aktier.

De investorer som har tegnet Nye Aktier via Nordnets hjemmeside, får besked om tildelingen, ved at de tegnede Aktier lægges ind i det angivne depot, hvilket forventes at ske den 8. november 2018.

8.26 Fordelingsplan og reduktion

Såfremt de samlede tegningsordrer ved Udbuddet overstiger antallet af Nye Aktier, vil der blive foretaget reduktion som følger:

- Alle forhåndstegnede Nye Aktier tildeles investorerne fuldt ud, eftersom Aktierne er forhåndsallokeret.
- Investorer, der lægger tegningsordrer for tegningsbeløb til og med DKK 300.000, får om muligt tildelt alle tegnede Nye Aktier. Ellers foretages der en matematisk reduktion. Dog vil der ikke reduceres til mindre end 400 Aktier (Minimumstegningsbeløbet) pr. investor.
- Investorer, der lægger tegningsordrer over DKK 300.000, får om muligt tildelt alle tegnede Nye Aktier. Ellers foretages der en reduktion ved, at Bestyrelsen diskretionært træffer beslutning herom evt. i samråd med Selskabets Certified Adviser.

Selskabet vil foretage den individuelle vurdering ud fra hensynet til at skabe det bedst mulige fundament for likviditet i Aktierne og sikre Selskabet en attraktiv, stabil

aktionærkreds, hvor blandt andet kriterier som investortype og spredning af aktiekapital vil blive anvendt.

8.27 Fysiske og juridiske personers interesse i udstedelsen/tilbuddet

Som beskrevet i afsnit 7.4, er medlemmerne af Direktionen, Daniel Lux og Morten Pagh Frederiksen, samt bestyrelsesmedlemmet Mille Tram Lux, indirekte aktionærer i Selskabet. Disse personer har derfor en interesse i Udbuddet, uanset at de ikke stiller eksisterende Aktier til rådighed for Udbuddet.

Seluxit har indgået aftale med Nordnet AB om distribution og med Arbejdernes Landsbank om aktieudstedelse, afvikling af Udbuddet samt market maker funktion efter Optagelsen til handel. Nordnet AB og Arbejdernes Landsbank vil modtage sædvanlige honorarer og provision for disse transaktioner og ydelser. Visse honorarer for rådgivningsydelser vil efter optagelsen til handel for assistance med Udbuddet forfalde til betaling til Certified Adviser, Norden CEF ApS, til øvrige rådgivere (se afsnit 8.31). Seluxit er ikke bekendt med, at øvrige fysiske eller juridiske personer har interesse i Udbuddet, eller at der i øvrigt foreligger interessekonflikter, der er væsentlige for Udbuddet.

8.28 Tilbagekaldelse

Gennemførelsen er betinget af, at Udbuddet ikke tilbagekaldes. Selskabet kan til enhver tid tilbagekalde Udbuddet før offentliggørelsen af resultatet. Udbuddet kan ikke tilbagekaldes efter offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet. Selskabet kan tilbagekalde Udbuddet af forskellige årsager, herunder hvis den angivne minimumstegning på 2.340.426 styk Nye Aktier ikke tegnes, eller hvis Nasdaq First North Denmark ikke godkender aktionærspredningen og/eller Free Float, eller hvis der i perioden mellem datoen for virksomhedsbeskrivelsen og inden tidspunktet for offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet indtræffer forhold, som efter Selskabets bestyrelses vurdering indebærer, at en Optagelse til handel vil være umulig eller uhensigtsmæssig. I tilfælde af, at Udbuddet tilbagekaldes, vil dette straks blive offentliggjort via Nasdaq First North Denmark. Såfremt Udbuddet måtte blive tilbagekaldt, uanset årsagerne dertil, kan investorer ikke rejse krav mod Selskabet eller mod Selskabets bestyrelse eller direktion.

Hvis Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og afsnit 4.1 i Nasdaq First North Nordics Rulebook, vil Selskabet give mulighed for, at investorer, der inden offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen har indleveret tegningsordrer, kan trække deres tegningsordrer tilbage senest to handelsdage efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen. Tegningsordrer der ikke trækkes tilbage inden for den anførte frist forbliver gyldige og bindende for investorerne. Investorernes tilbagetrækningsadgang samt proceduren og fristen herfor vil fremgå af selskabsmeddelelsen.

8.29 Lovvalg

Udbuddet gennemføres i henhold til dansk lovgivning. Virksomhedsbeskrivelsen er blandt andet udarbejdet med det formål at opfylde de betingelser, der er gældende dansk lovgivning, herunder Nasdaq First North Nordic – Rulebook 2018.

8.30 Market Maker

Selskabet har indgået en Market Makeraftale med Arbejdernes Landsbank. I henhold til den gældende aftale stiller Arbejdernes Landsbank som Market Maker købs- og salgspriser i Aktierne inden for Nasdaq First North Denmarks åbningstid med et spread, mellem bud- og udbudspriser på maksimalt 4 % (under normale markedsforhold) og for et antal aktier, der modsvarer en kursværdi på minimum DKK 20.000. Aftalen har en minimumsløbetid på 180 dage. Ophør af Market Maker aftalen vil i givet fald blive meddelt markedet ved en Selskabsmeddelelse.

8.31 Aktører i forbindelse med Udbuddet

Certified Adviser og Bookrunner:

Norden CEF ApS
Kongevejen 365
DK-2840 Holte
CVR-nummer: 31 93 30 48

Afviklingsagent, Aktieudstedende og Market Maker ved Udbuddet:

Aktieselskabet Arbejdernes Landsbank
Vesterbrogade 5
DK-1502 København V
CVR-nummer: 31 46 70 12

Advokat:

Nielsen Nørager Advokatpartnerselskab
Frederiksberggade 16
DK-1459 København K
CVR-nummer: 32 30 33 74

Revisor:

Ernst & Young Godkendt Revisionspartnerselskab
Vestre Havnepromenade 1A
DK- 9000 Aalborg
CVR-nummer: 30 70 02 28

9 Appendiks

9.1 Tegningsblanket

Tegningsblanket

Bindende ordre om tegning af Nye Aktier i Seluxit A/S, CVR-nummer 29388237.

Udbud af Nye Aktier i Seluxit A/S

Udbud af minimum 2.340.426 og maksimalt 2.765.957 styk Nye Aktier á nominelt DKK 0,10.

Udbudsperiode

Den 22. oktober 2018 kl. 00:01 til den 2. november 2018 kl. 23:59 (dansk tid) begge dage inklusive.

Udbudskurs

Udbudskursen er DKK 9,40 pr. Ny Aktie á nominelt DKK 0,10.

Første handelsdag

Ved gennemførelse af Udbuddet forventes første handelsdag at være den 9. november 2018.

Virksomhedsbeskrivelse

Virksomhedsbeskrivelsen er dateret den 18. oktober 2018. Virksomhedsbeskrivelsen er offentliggjort på Nasdaq First North Denmarks og Selskabets hjemmeside, efter at Nasdaq First North Denmark har accepteret optagelsen af Selskabets Aktier til handel under forudsætning af gennemførelsen af Udbuddet samt opfyldelse af Nasdaq First North Denmarks krav til aktionærspredning og Free Float.

ISIN

Permanent: DK0061076130

Midlertidig: DK0061076056

Kun én blanket pr. ordregiver.

Tegningsordrer skal afgives ved indlevering af tegningsblanketten til ordregivers eget kontoførende pengeinstitut i udfyldt og underskrevet stand i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut har mulighed for at behandle og videresende ordren, således at den er Aktieselskabet Arbejdernes Landsbank i hænde senest den 2. november 2018 kl. 23:59 (dansk tid). Der kan kun afgives én tegningsblanket pr. depot i VP. Der skal minimum tegnes 400 styk Nye Aktier svarende til DKK 3.760 pr. tegningsordre. Overstiger de samlede tegningsordrer det udbudte antal Nye Aktier, vil der ske reduktion af tegningsordrerne i overensstemmelse med det i Virksomhedsbeskrivelsen under punkt 8.26 anførte. Dog vil der ikke reduceres til mindre end 400 Aktier (minimumstegningsbeløbet) pr. investor.

På vilkår, som anført i Virksomhedsbeskrivelsen, dateret den 18. oktober 2018, afgiver jeg/vi herved tilbud om tegning af Nye Aktier i Seluxit A/S.

Jeg/vi accepterer, at Aktieselskabet Arbejdernes Landsbank kan kræve oplysninger om mit/vort navn og adresse, samt er berettiget til at videregive denne information til Seluxit A/S. Jeg/vi forpligter os til at betale modværdien af de tildelte Nye Aktier.

Jeg/vi erklærer samtidig, at jeg/vi er bekendt med indholdet i Virksomhedsbeskrivelsen dateret den 18. oktober 2018 og de deri nævnte risici.

Tegningsønsker over DKK 300.000,00

1. Antal Aktier: Jeg/vi ønsker at tegne _____ styk Nye Aktier til DKK 9,40 pr. Aktie.
2. Beløb: Jeg/vi ønsker at tegne Nye Aktier for kr. _____ .

Tegningsønsker til og med DKK 300.000,00

1. Antal Aktier: Jeg/vi ønsker at tegne _____ styk Nye Aktier til DKK 9,40 pr. Aktie (min 400 styk).
2. Beløb: Jeg/vi ønsker at tegne Nye Aktier for kr. _____ (min. DKK 3.760).

VP-konto og depot nr.

Kontoførende institut	
VP-depot nr.	
Kontonummer til afregning	

Personlige oplysninger

Navn	
CPR/CVR-nr.	
Gade	
Post nr. og by	
Telefon	
e-mail	

Underskrift _____ Dato _____

Eventuelt firmastempel

Har du spørgsmål er du velkommen til at sende en mail til investor@seluxit.com, eller ringe til Certified Adviser, Norden CEF, John Norden på 2072 0200.

9.2 Definitioner og ordliste

Afviklingsdagen: Afvikling af de Nye Aktier forventes at finde sted tre handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet.

AI: Kunstig Intelligens.

Aktierne: Seluxit A/S' udestående Aktier á DKK 0,10 og omfatter Eksisterende Aktier og Udbudte Aktier.

Alexa: En digital assistent baseret på Kunstig Intelligens og udviklet af Amazon.

Android: Styresystem til smartphones, udviklet af Google.

App Markedsplads: Seluxits svar på en digital markedsplads, hvor der kan købes programmer digitalt.

B2B marked: Når virksomheder sælger til virksomheder.

B2B2C: Når virksomheder sælger til virksomheder, som sælger til forbrugere.

Bestyrelsen: Selskabets til enhver tid siddende bestyrelse. Pr.

Virksomhedsbeskrivelsesdatoen består Bestyrelsen af: Morten Lund, Mille Tram Lux, Anna Søndergaard og Tonny Walther Frederiksen.

Big data: Store mængder af data der gør det muligt at analysere og se sammenhænge i data, som er samlet.

Bluetooth: En trådløs protokol, som er en industristandard og bliver brugt i mange mobile Enheder samt tilhører til mobile Enheder.

Blockchain: En kryptografisk metode til at sikre transaktioner og ejerskab af data.

Bookbuilding: Bookbuilding er en børsmissions metode, hvor Selskabet i samarbejde med Bookrunner, beslutter tildelingen af aktier til en gruppe interesserede investorer og derigennem sammensætter sin kreds af nye aktionærer.

Bookrunner: Bookrunner er den rådgiver, som indsamler, kortlægger interesselikendegivelser og tegningstilsagn fra investorerne i forbindelse med en børsnotering. Summen af tegningstilsagn samles og føres i en såkaldt "bog", deraf opstår navnet "Bookrunner" – altså den part, som er ansvarlig for at føre bogen med tegningstilsagn.

Certified Adviser: Norden CEF ApS, CVR-nummer 31 93 30 48, Kongevejen 365, 2840 Holte, Danmark; Tel: +45 20720200

Cloud: Computere placeret i et datacenter kaldes også "Skyen".

Cloud software: Beskriver levering af software, service og tjenesteydelser via internettet.

Digitalisering: En udvikling hvor data bliver tilgængeligt på en måde, så det kan viderebearbejdes automatisk af algoritmer.

Direktion: Selskabets direktion består af Daniel Lux og Morten Pagh Frederiksen.

DKK (beløb) mio.: Millioner danske kroner.

DKK (beløb) mia.: Milliarder danske kroner.

Edge Computing: En teknik hvor man fordeler funktionalitet til tilsluttede Enheder i modsætning til at samle alt i et stort centralt system.

Eksisterende Aktier: 6.805.000 styk eksisterende Aktier á DKK 0,10 tilhørende eneaktionæren Von And ApS.

Embedded: Embedded eller indlejret system er ethvert elektronisk system med en CPU, som ikke er en traditionel Personlig Computer. Indlejrede systemer findes i næsten alt elektronisk udstyr i dag.

Enheder: Et fysisk produkt/redskab med integreret elektronik.

EUR (beløb) mia.: Milliarder Euro.

EUR (beløb) mio.: Millioner Euro.

Firmware: Den indlejrede software, der bliver udført i Enheder.

Free Float: Aktier, der er tilgængelige for handel på Nasdaq First North Denmark. Ejerandele på og over 10 % indgår ikke i opgørelsen af Free Float. Ligeledes indgår beholdninger ejet af bestyrelse og direktion og nært tilknyttede juridiske personer ikke i opgørelsen.

Freemium: En ny betalingsform, hvor kunden betaler for forbrug, men ikke for at være koblet op på Seluxits IoT - platform. Derved kan det være gratis at være kunde indtil et vist forbrug.

GDPR: Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/679 af 27. april 2016 om beskyttelse af fysiske personer i forbindelse med behandling af personoplysninger og om fri udveksling af sådanne oplysninger m.v.

Go to Market: Hvordan man markedsfører sig til et marked.

Hardware: Elektronik, som består af printplader og mikroprocessorer.

Hetzner online GmbH: Nuværende leverandør af Cloud baseret hosting løsning.

Hosting: At stille computerressourcer til rådighed som en service.

IETF Directorate: IETF IoT Directorate er en rådgivningsgruppe af eksperter, der er valgt af IETF Area directors og IoT Directorate Chairs.¹³

IoS: Styresystem til smartphones, udviklet af Apple.

Indlejrede Enheder: Små computersystemer, der er indbygget i produkter, oftest uden skærm.

¹³ <https://www.ietf.org/topics/iot/>

Indlejrede Systemer: Er ethvert elektronisk system med en CPU, som ikke er en traditionel Personlig Computer. Indlejrede systemer findes i næsten alt elektronisk udstyr i dag.

IoT: Internet of Things. Internet of Things er et netværk af fysiske Enheder, der er forbundet, og som muliggør udveksling af data til tracking, overvågning mm.

IoT - platformen: Seluxits softwareløsning. Unik platform som kan modtage og videreformidle information fra IoT Enheder til slutkunder og tredjeparts løsninger.

IoT Consulting: Selskabets konsulentytelser.

Kunstig Intelligens: Klassificeringsalgoritmer baseret på matematiske neuronale netværk.

Ledelsen: Dækker over Seluxits Direktion og Bestyrelse.

Lemonbeat: Et datterselskab til innogy SE, som markedsfører protokollen Lemonbeat, der er udviklet af Seluxit.

Lock-up: En periode på 12 måneder fra og med første handelsdag, hvor de nuværende aktionærer ikke må sælge deres Aktier.

Machine Learning: En form for Kunstig intelligens som automatisk og løbende forbedrer de underliggende klassificeringsalgoritmer.

MAR: Europa-parlamentets og Rådets Forordning (EU) 596/2014 af 16. april 2014 om markedsmisbrug. Kaldes ofte også Markedsmisbrugsforordningen og regulerer bl.a. markedsmisbrug, det vil bl.a. sige insiderhandel og kursmanipulation, samt udstederes oplysningsforpligtelser, herunder ledende medarbejderes transaktioner.

Minimumstegningen: Tegning af 2.340.426 styk Nye Aktier, som medfører indbetaling til Selskabet af et tegningsbeløb på DKK 22 mio.

Minimums Udbuddet: 2.340.426 styk Nye Aktier.

Mobile First: Udvikling af IT-produkter hvor man sikrer, at mobile Enheder kan bruge produktet før man ser på andre visningsmuligheder som for eksempel PC.

Maximums tegningen: Tegning af 2.765.957 styk Nye Aktier, som medfører indbetaling til Selskabet af et tegningsbeløb på DKK 26 mio.

Maximums Udbuddet: 2.765.957 styk Nye Aktier.

Nasdaq First North Denmark: Nasdaq First North Denmark opereret af Nasdaq Copenhagen A/S, CVR-nummer 19 04 26 77, Nikolaj Plads 6, 1067 København K.

Nye Aktier: Mellem 2.340.426 og 2.765.957 styk Aktier á nominelt DKK 0,10 i Seluxit A/S.

Open Source: Software, hvor kildekoden er frit tilgængelig.

Optagelse til handel: Optagelse til handel af Selskabets Eksisterende og Nye Aktier på Nasdaq First North Denmark.

OVH.COM: Nuværende leverandør af Cloud baseret hosting løsning.

Platformen: Et IT-system der kører på computere i et data center.

PaaS (Platform as a Service): En løsning, hvor kunden ikke får en licens eller ejerskab af løsningen, men betaler for den funktionalitet, som bliver tilbudt, typisk pr. måned. Derudover er løsningen som regel installeret på computere i et datacenter, som ikke er ejet af kunden.

Protokol: En beskrivelse samt en proces for, hvordan data bliver udvekslet. Typisk implementeret i både hardware og software.

Proof of Concept: En minimal implementering af en løsning, der kan bruges som en demonstration. Denne type løsning kræver videreudvikling, før det kan sælges til tredjepart.

Rammeaftale: En aftale med Selskabets kunder der lægger klare regler for samhandlen mellem de to parter. Det forpligter dog ikke virksomhederne til at handle.

R&D: Research and Development: Forskning og udvikling.

Rulebook: Nasdaq regler for Nasdaq First North Denmarks optagelse til handel af selskaber dateret 3. januar 2018.

SaaS (Software as a Service): I stedet for at software bliver installeret på et lokalt system, er det installeret på computere i et datacenter. Kunden får ikke licens til softwaren, men bare brugsretten.

Selskabet: Seluxit A/S, Hjulmagervej 32 B, 9000 Aalborg.

Seluxit: Seluxit A/S, Hjulmagervej 32 B, 9000 Aalborg.

Skyen: Computere i datacentre, der er koblet op på internettet.

Smart Home: Almindelige brugsgenstande, der har fået elektronik, software og kommunikationsmuligheder via internettet for at automatisere hændelser, der sker i et hjem.

Smart Machine: Industrielle maskiner, der opsamler brugsdata og oftest er forbundet til andre systemer via internettet, med henblik på indsigt og optimering.

Smart Meter: En elektronisk enhed, som modtager forbrugsoplysninger og kommunikerer disse via internettet tilbage til forsyningsselskabet for overvågning og fakturering af forbrug.

Smart Metering: Samlet overordnet begreb omkring infrastruktur og systemer omkring Smart Meters.

State of Art: Det mest udviklede og avancerede på markedet.

Startup: Nystartet virksomhed, der som oftest ved hjælp af ny teknologi finder en ny løsning på et kendt eller hidtil ukendt behov.

Time to Market: At sikre, at man kommer til markedet på det rette tidspunkt og derved sikrer en succes.

Track Record: Et forløb, der beviser at produktet virker og skaber et godt omdømme for selskabet der producere produktet.

Turn Key Solution: En løsning, der fra start til slut er fuldstændig bearbejdet og nemt kan bruges eller implementeres af den kunde, som køber produktet.

Udbuddet: Udbud af minimum 2.340.426 og maksimum 2.765.957 styk Udbudte Aktier.

Udbudskurs: DKK 9,40 pr. Udbudt Aktie.

Udbudte Aktier: Mellem 2.340.426 og 2.765.957 styk Nye Aktier á nominelt DKK 0,10 i Seluxit.

Udbudsperioden: Løber fra og med mandag den 22. oktober 2018 kl. 00.01 til og med fredag den 2. november 2018 kl. 23.59.

Virksomhedsbeskrivelsen: Denne virksomhedsbeskrivelse.

Virksomhedsbeskrivelsesdatoen: Den 18. oktober 2018.

Wi-Fi: Et sæt standarder for trådløse datanet (f.eks. WLAN) baseret på IEEE 802.11-specifikationerne.

White Label: En software løsning som udbyder giver ret til at indsætte virksomhedens navn på løsningen.

Wappsto: Selskabets selvudviklede App Markedsplads til indsamling og behandling af Big data.

ZigBee: Også kendt som 802.15.2012-standard, er et personligt trådløst områdenetværk. ZigBee henvender sig til små anordninger med et lavt strømforbrug som f.eks. trådløse kontakter og lyssensorer.

9.3 Seluxits vedtægter

1. NAVN OG FORMÅL

- 1.1 Selskabets navn er Seluxit A/S.
- 1.2 Selskabets formål er direkte eller indirekte via datterselskaber at drive IT virksomhed i form af salg af IT-konsulentytelser, handel med og produktion af software, dataudstyr, datatilbehør samt dertil knyttet service og support, herunder IT-service, systemintegration, etablering af IT-kommunikation, netværksetablering, hosting, outsourcing og uddannelse samt enhver anden efter bestyrelsens skøn dermed forbundet virksomhed.

2. AKTIEKAPITAL OG AKTIER

- 2.1 Selskabets aktiekapital udgør nominelt kr. 680.500, fordelt i aktier à nominelt kr. 0,10 eller multipla heraf.
- 2.2 Aktiekapitalen er fuldt indbetalt.
- 2.3 Aktierne skal lyde på navn og skal noteres på navn i selskabets ejerbog.
- 2.4 Ejerbogen føres af Computershare A/S, CVR-nr. 27 08 88 99.
- 2.5 Aktierne er omsætningspapirer. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed.
- 2.6 Ingen aktier har særlige rettigheder.
- 2.7 Ingen aktionær skal være forpligtet til at lade sine aktier indløse helt eller delvist af selskabet eller andre.
- 2.8 Aktierne er registreret hos og udstedes i papirløs (dematerialiseret) form gennem VP SECURITIES A/S, CVR-nr. 21 59 93 36. Udbytte udbetales gennem VP SECURITIES A/S og indsættes på udbyttekonti registreret i VP SECURITIES A/S. Rettigheder vedrørende aktierne skal anmeldes til VP SECURITIES A/S efter reglerne herom.

3. BEMYNDIGELSER

- 3.1 Bestyrelsen er indtil den 31. december 2018 bemyndiget til uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt kr. 276.595,70. Forhøjelsen skal ske til markedskurs og skal ske ved kontant betaling.
- 3.2 Bestyrelsen er indtil den 10. oktober 2023 bemyndiget til uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 191.420. Forhøjelsen skal ske til markedskurs og kan ske ved kontant betaling, konvertering af gæld eller apportindskud.
- 3.3 Med den begrænsning, der følger af punkt 3.6 er bestyrelsen indtil den 10. oktober 2023 bemyndiget til uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 95.710 i forbindelse med udstedelse af nye aktier til selskabets medarbejdere og/eller i dets datterselskaber. De nye aktier udstedes mod kontant betaling til en tegningskurs, der fastsættes af bestyrelsen, og som kan være lavere end markedskursen.
- 3.4 Med den begrænsning, der følger af punkt 3.6 er bestyrelsen indtil den 10. oktober 2023 bemyndiget til ad en eller flere gange at udstede aktietegningsoptioner (warrants) med ret for indehaverne til at tegne op til nominelt DKK 95.710 aktier i selskabet. Selskabets aktionærer skal ikke have fortegningsret ved bestyrelsens udnyttelse af denne bemyndigelse. Bestyrelsen fastsætter selv udnyttelseskursen og øvrige vilkår for aktietegningsoptionerne, dog således at udnyttelseskursen som minimum skal svare til markedskursen på tidspunktet for udstedelsen af aktietegningsoptionerne, medmindre disse udstedes til Selskabets eller dets datterselskabs medarbejdere. Bestyrelsen er samtidig bemyndiget til at gennemføre den dertil hørende kapitalforhøjelse ad en eller flere gange med op til nominelt DKK 95.710 uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer i selskabet og mod kontant indbetaling i forbindelse med udnyttelse af aktietegningsoptioner, eller et sådant beløb som måtte følge af en eventuel regulering i antallet af aktietegningsoptioner som en konsekvens af ændringer i selskabets kapitalforhold. Bestyrelsen kan efter de til enhver tid gældende regler i selskabsloven genanvende eller genudstede eventuelle bortfaldne ikke udnyttede aktietegningsoptioner, forudsat at genanvendelsen eller genudstedelsen finder sted inden for de vilkår og tidsmæssige begrænsninger, der fremgår af denne bemyndigelse. Ved genanvendelse forstås adgangen for bestyrelsen til at lade en anden aftalepart indtræde i en allerede bestående aftale om aktietegningsoptioner. Ved genudstedelse forstås bestyrelsens mulighed for inden for samme bemyndigelse at genudstede nye aktietegningsoptioner, hvis allerede udstedte aktietegningsoptioner er bortfaldet.

- 3.5 Nye aktier udstedt i henhold til punkt 3.1, 3.2, 3.3 og 3.4 skal lyde på navn, være omsætningspapirer og i enhver anden henseende have samme rettigheder som de eksisterende aktier. Bestyrelsen er bemyndiget til at fastsætte de nærmere vilkår for kapitalforhøjelser i henhold til ovenstående bemyndigelser og til at foretage de ændringer i selskabets vedtægter, der måtte være nødvendige som følge af bestyrelsens udnyttelse af bemyndigelserne eller indehaveres udnyttelse af udstedte aktietegningsoptioner i henhold til de for disse gældende vilkår.
- 3.6 Bemyndigelserne i punkt 3.3 og 3.4 kan alene udnyttes inden for en samlet ramme på udstedelse af maksimalt nominelt DKK 95.710 aktier. Enhver udnyttelse af bemyndigelserne under disse punkter medfører således en reduktion af det samlede maksimum med det antal aktier, der enten udstedes eller kan blive udstedt ved udnyttelse af tildelte aktietegningsretter.

4. GENERALFORSAMLING, AFHOLDELSE OG INDKALDELSE

- 4.1 Selskabets generalforsamlinger afholdes i Region Nordjylland eller i Region Hovedstaden.
- 4.2 Selskabets ordinære generalforsamling afholdes hvert år i så god tid, at den reviderede og godkendte årsrapport kan indsendes til Erhvervsstyrelsen inden udløbet af fristen herfor i årsregnskabsloven.
- 4.3 Ekstraordinær generalforsamling afholdes, når bestyrelsen eller revisor forlanger det. Ekstraordinær generalforsamling skal endvidere afholdes, når det forlanges af aktionærer, der tilsammen ejer mindst fem procent af aktiekapitalen. Sådan begæring skal ske skriftligt til bestyrelsen ledsaget af et bestemt angivet forslag til dagsordenspunkt. Bestyrelsen indkalder til en ekstraordinær generalforsamling senest to uger efter, at det er forlangt.
- 4.4 Generalforsamlinger indkaldes af bestyrelsen med mindst tre ugers og højst fem ugers varsel. Indkaldelsen offentliggøres på selskabets hjemmeside. Indkaldelse sendes, jf. punkt 11, endvidere til alle i ejerbogen noterede aktionærer, som har fremsat begæring herom.

- 4.5 Følgende oplysninger vil være tilgængelige på selskabets hjemmeside i en periode på tre uger før en generalforsamling, inklusive datoen for generalforsamlingens afholdelse:
- a. Indkaldelsen
 - b. Oplysning om det samlede antal aktier og stemmer på datoen for indkaldelsen
 - c. De dokumenter, der skal fremlægges på generalforsamlingen
 - d. Dagsorden og de fuldstændige forslag
 - e. Formularer til stemmeafgivelse pr. fuldmagt eller skriftligt ved brevstemme.
- 4.6 Generalforsamlingen ledes af en dirigent, der er udpeget af bestyrelsen. Dirigenten afgør alle spørgsmål vedrørende behandling af dagsordenspunkterne, stemmeafgivning og resultaterne heraf.
- 4.7 Generalforsamlingen skal afholdes på dansk og dokumenter udarbejdet til brug for generalforsamlingen skal foreligge på dansk.

5. DAGSORDEN FOR DEN ORDINÆRE GENERALFORSAMLING

- 5.1 Dagsordenen for den ordinære generalforsamling skal omfatte følgende:
- a. Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår
 - b. Fremlæggelse og godkendelse af årsrapport
 - c. Anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport
 - d. Meddelelse af decharge til bestyrelsen og direktionen
 - e. Godkendelse af vederlag til bestyrelsen for indeværende regnskabsår
 - f. Valg af medlemmer til bestyrelsen
 - g. Valg af revisor
 - h. Eventuelle forslag fra bestyrelse og aktionærer
 - i. Eventuelt
- 5.2 Enhver aktionær har ret til at få et bestemt emne behandlet på den ordinære generalforsamling. Begæring herom skal fremsættes skriftligt over for bestyrelsen senest seks uger før generalforsamlingens afholdelse.

6. MØDE- OG STEMMERET PÅ GENERALFORSAMLINGER

- 6.1 En aktionærs ret til at deltage i en generalforsamling og til at afgive stemme fastsættes i forhold til de aktier, aktionæren besidder på registreringsdatoen. Registreringsdatoen er én uge før generalforsamlingen. Aktionærens besiddelse

af aktier og stemmer opgøres på registreringsdatoen på baggrund aktionærens ejerforhold som noteret i ejerbogen samt eventuelle meddelelser herom modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen.

- 6.2 En aktionær, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen i henhold til punkt 6.1, som ønsker at deltage i generalforsamlingen, skal senest tre dage før dens afholdelse anmode om adgangskort.
- 6.3 En aktionær kan møde personligt eller ved fuldmægtig, og både aktionæren og fuldmægtigen kan møde med en rådgiver.
- 6.4 Stemmeret kan udøves i henhold til skriftlig og dateret fuldmagt i overensstemmelse med reglerne herom.
- 6.5 En aktionær, der er berettiget til at deltage i en generalforsamling i henhold til punkt 6.1, kan endvidere stemme skriftligt ved brevstemme i overensstemmelse med selskabslovens regler herom. Brevstemmer skal være selskabet i hænde senest hverdagen før generalforsamlingen. Brevstemmer kan ikke tilbagekaldes.
- 6.6 Hvert aktiebeløb på nominelt kr. 0,10 giver én stemme.

7. GENERALFORSAMLINGSBESLUTNINGER

- 7.1 Beslutninger på generalforsamlingen afgøres ved simpelt stemmeflertal, medmindre andet følger af lovgivningen eller disse vedtægter.
- 7.2 Beslutning om vedtægtsændringer, selskabets opløsning, fusion eller spaltning kræver, at beslutningen vedtages med mindst 2/3 af såvel de afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede aktiekapital, medmindre lovgivningen stiller strengere eller lempeligere vedtagelseskrav eller tillægger bestyrelsen eller andre organer selvstændig kompetence.

8. BESTYRELSE

- 8.1 Bestyrelsen varetager den overordnede ledelse af selskabet.
- 8.2 Bestyrelsen består af mindst tre og højst fem medlemmer, der vælges af generalforsamlingen.
- 8.3 Bestyrelsen vælger en formand blandt sine medlemmer.

- 8.4 De generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer vælges for en periode på ét år. Genvalg af bestyrelsesmedlemmer kan finde sted.
- 8.5 Bestyrelsen er beslutningsdygtig, når over halvdelen af bestyrelsesmedlemmerne, herunder formanden, er repræsenteret.
- 8.6 Anliggender behandlet i bestyrelsen afgøres ved simpelt stemmeflertal. I tilfælde af stemmelighed anses et beslutningspunkt ikke for vedtaget.

9. DIREKTION

- 9.1 Bestyrelsen ansætter en direktion bestående af ét til tre medlemmer til at varetage den daglige ledelse af selskabet.

10. TEGNINGSREGEL

- 10.1 Selskabet tegnes af bestyrelsesformanden i forening med et bestyrelsesmedlem, af en direktør i forening med et bestyrelsesmedlem eller af den samlede bestyrelse.

11. ELEKTRONISK KOMMUNIKATION

- 11.1 Al kommunikation fra selskabet til aktionærerne, herunder indkaldelse til generalforsamlinger, kan ske elektronisk via offentliggørelse på selskabets hjemmeside eller via e-mail. Generelle meddelelser gøres tilgængelige på selskabets hjemmeside i henhold til lov.
- 11.2 Kommunikation fra aktionærer til selskabet kan ske ved e-mail.
- 11.3 Det er den enkelte aktionærs ansvar at sikre, at selskabet har aktionærens korrekte e-mailadresse. Selskabet har ingen pligt til at søge e-mailadresser berigtiget eller til at fremsende meddelelser på anden måde.
- 11.4 Oplysninger om kravene til anvendte systemer samt om fremgangsmåden ved elektronisk kommunikation findes på selskabets hjemmeside, www.seluxit.com.

12. OVERORDNEDE RETNINGSLINJER FOR INCITAMENTS AFLØNNING

- 12.1 Selskabet har vedtaget overordnede retningslinjer for incitaments aflønning af bestyrelse og direktion. Retningslinjerne, der er godkendt af generalforsamlingen den 11. oktober 2018, er tilgængelige på selskabets hjemmeside.

13. REVISION OG ÅRSRAPPORT

- 13.1 Selskabets årsrapport revideres af en statsautoriseret revisor, der vælges af generalforsamlingen for ét år ad gangen. Genvalg kan finde sted.
- 13.2 Årsrapporten udarbejdes på dansk.

14. REGNSKABSÅR

- 14.1 Selskabets regnskabsår løber fra 1. juli i et kalenderår til 30. juni i det følgende kalenderår.

Vedtaget på selskabets ekstraordinære generalforsamling den 11. oktober 2018.

9.4 Selskabets reviderede regnskab for regnskabsåret 2017/18

Selskabets reviderede regnskab for regnskabsåret 2017/18 er godkendt på generalforsamling den 13. september 2018. Det kan hentes på selskabets hjemmeside og på CVR.dk.

9.5 Figuroversigt

Figur 1: Investering i IoT 2015-2020, Kilde: BCG Internet of Things buyer survey; IDC: expert interviews: BCG analysis	14
Figur 2: Antal forventede mia. IoT tilslutninger 2015-2025. Kilde Statista.....	16
Figur 3: Digitalisering med IoT i 5 faser. Kilde Seluxit.....	21
Figur 4: Succesrate i IoT. Kilde Cisco.	23
Figur 5: Wappsto datamarket illustration. Kilde: Seluxit.....	25
Figur 6: Europæiske og nationale udviklingsprojekter. Kilde Seluxit.....	30
Figur 7: Konkurrenternes dækning af kundernes behov i forhold til Seluxits dækning af samme. Kilde: Seluxit	31
Figur 8: Uddrag af figur 1: Vækst i segmenter hvor Seluxit opererer. Kilde BCG.....	34
Figur 9: Forventning til Enheder på Seluxit IoT - platform. Kilde Seluxit.	37
Figur 10: Omsætning fordelt på type. Kilde Seluxit.....	38
Figur 11: Forventning til omsætning og resultat før skat i Seluxit.	38
Figur 12: Resultatopgørelse Seluxit. Kilde Seluxit.....	50
Figur 13: Balance. Kilde Seluxit.....	52
Figur 14: Pengestrømsopgørelse. Kilde Seluxit.....	54
Figur 15: Nøgletal. Kilde Seluxit	55
Figur 16: Finanskalender. Kilde Seluxit.....	57
Figur 17: Udvikling i aktiekapital. Kilde: Seluxit.....	73

Tidsplan

Udbudsperiode begynder	22. oktober 2018 kl. 00.01
Udbudsperiode slutter.....	2. november 2018 kl. 23.59
Resultat af udbuddet offentliggøres	5. november 2018
Første handelsdag	9. november 2018



Hvis du har lyst til at tage del i Seluxits vækstrejse, har du snart mulighed for at blive aktionær. På www.seluxit.com/investors kan du finde yderligere information om Seluxit og se, hvor du kan tegne aktier og tilmelde dig til et af vores investormøder.

seluxit.com/investors/

18. oktober 2018

Seluxit A/S, Hjulmagervej 32B, 9000 Aalborg, Denmark
www.seluxit.com - investor@seluxit.com - Tel: +45 922 722 - CVR-nr.: 29 388 237